

münchen 1959

Die Entwicklung der Marktformen in der
deutschen Rheinschiffahrt
und deren Auswirkungen auf die
Wettbewerbslage der Rheinschiffahrt

Günther F. Moeser

DIE ENTWICKLUNG DER MARKTFORMEN IN DER
DEUTSCHEN RHEINSCHIFFFAHRT UND DEREN
AUSWIRKUNGEN AUF DIE WETTBEWERBSLAGE
DER RHEINSCHIFFFAHRT

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde
einer Hohen Staatswirtschaftlichen Fakultät
der Ludwig-Maximilians-Universität
zu München

vorgelegt von
Günther F. Moeser
Gräfelfing/München

1959

Referent: Professor Dr. B. Pfister
Korreferent: Professor Dr. Karl Förster

Tag der mündlichen Prüfung: 18. Dezember 1959



INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
I.	
a) Vorbemerkung zu dem Problem der Verkehrskrisen	1
b) Abgrenzung des gestellten Themas	3
1. in sachlicher Hinsicht	3
2. in geographischer Hinsicht	3
3. in politischer Hinsicht	4
II.	
Übersicht über die wichtigsten Marktformen	5
III.	
Die geschichtliche Entwicklung der Rheinschiffahrt im Hinblick auf die sich hierbei ergebenden Marktformen	7
a) Die Beeinflussung der Rheinschiffahrt durch politische und obrigkeitliche Maßnahmen	7
1. Die Beseitigung der natürlichen und technischen Hemmnisse für die Schiffahrt	8
2. Die Beseitigung der politischen und wirtschaftlichen Hemmnisse auf internationaler Ebene	9
3. Die Beseitigung der politischen und wirtschaftlichen Hemmnisse auf nationaler Ebene	12
b) Die Beeinflussung der Rheinschiffahrt durch schiffahrtsinterne Maßnahmen	20
1. Die Zeit bis zur Mainzer Rheinschiffahrtsakte 1831	20
2. Die Entwicklung der Rheinschiffahrt ab der Mainzer Akte	24
a) Die Einführung der Dampfschiffahrt auf dem Rhein	24
b) Die Reaktion der traditionellen Leinenzug- bzw. Segelschiffahrt auf die neue Wettbewerbsslage	26
c) Die Entwicklung der Personendampfschiffahrt	31
d) Die Dampfschleppschiffahrt	36
e) Die Veränderung der Struktur des Güterangebotes	39
f) Die Wirkungen der Eisenbahnen auf den Rheinschiffahrtsmarkt	40

	Seite
3. Die Entwicklung der Rheinschiffahrt bis zur Weltwirtschaftskrise	46
a) Die grundsätzliche Einteilung der Schiffahrttreibenden	46
b) Einige außerwirtschaftliche Ereignisse von Bedeutung für die Rheinschiffahrt (Verstaatlichung der Eisenbahnen)	47
c) Die Entwicklung des Verkehrsvolumens der Rheinschiffahrt ab 1870	49
d) Die Reaktion der Partikuliere auf die zu- nehmende Intensität des Wettbewerbs	52
e) Die Entwicklung von Angebot und Nachfra- ge auf dem Rheinschiffahrtsmarkt und de- ren Rückwirkung auf die Frachten	55
f) Organisationsversuche der Partikulier- schiffahrt	57
g) Die Ergänzungsfunktion der Partikulier- schiffahrt	60
h) Die Tauerei oder Kettenschleppschiff- fahrt	63
i) Die Entwicklung der Reedereien von 1870 bis zur Weltwirtschaftskrise	64
1. Ihre quantitative Entwicklung und ihr Marktanteil	64
2. Ihr tatsächlicher Markteinfluß auf Grund einer qualitativen Untersuchung des Marktes	65
3. Die Zusammenschlüsse der Reedereien	70
4. Die Werksreedereien und das Kohlen- kontor	76
4. Die Entwicklung der Rheinschiffahrt seit der Weltwirtschaftskrise	82
a) Vorbemerkung	82
b) Sanierungspläne der Rheinschiffahrt	83
c) Das Gesetz über den gewerblichen Binnen- schiffsverkehr	85
d) Die Frachtenausschüsse	87

	Seite
e) Die gegenwärtige Verfassung der internationalen Rheinschiffahrtsmärkte	93
f) Die freiwilligen Konventionen und Poole	96
g) Die Marktordnung der heutigen Rheinschiffahrt	97
IV. Die besonderen Probleme des Rheinschiffahrtsmarktes	100
a) Die fixen Kosten und die Elastizität von Angebot und Nachfrage	100
b) Die Gründe für das Überangebot an Schiffsraum	106
c) Das Problem der Reserveflotte	110
d) Der Begriff der ruinösen Konkurrenz	112
e) Das Zusammentreffen von Binnenschiffahrt und Eisenbahn	115
V. Abschließende Stellungnahme zu den Marktformen und Wettbewerbsverhältnissen in der Rheinschiffahrt	122
Literaturverzeichnis	130
Lebenslauf	138



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41555221_0053

Die Entwicklung der Marktformen in der deutschen Rheinschifffahrt und deren Auswirkungen auf die Wettbewerbslage der Rheinschifffahrt

I. a) Vorbemerkung zu dem Begriff der Verkehrskrise

Wenn wir heute von einer Krise im Verkehrswesen Deutschlands, und man kann sagen, fast aller Staaten, sprechen¹⁾, so müssen wir feststellen, daß dieser Begriff einer Krise einer Einschränkung bedarf. Denn das Verkehrswesen ist leistungsfähiger und moderner denn je, so daß es, von ganz geringen Ausnahmen abgesehen, keinerlei Schwierigkeiten bereitet, Transporte jederzeit und in beliebiger Höhe durchführen zu lassen²⁾.

Es handelt sich also nicht um eine Krise des Verkehrswesens schlechthin, sondern um eine Krise der wirtschaftlichen Zusammenarbeit, der Koordination der Verkehrsträger untereinander, nicht in technischer als vielmehr in wirtschaftlicher Hinsicht. Wir gehen hierbei von der Tatsache aus, daß der Hauptverkehrsträger Eisenbahn³⁾ nur mit erheblichen Zuschüssen des Staates seinen Betrieb, bzw. die erforderlichen Investitionen aufrecht erhalten kann und daß die Binnenschifffahrt, von den Ausnahmezeiten der Aufrüstung, des Krieges und der ersten Nachkriegsjahre abgesehen, häufig erhebliche Überkapazitäten und einen Druck auf die Frachtenhöhe aufweist, wodurch die Rentabilität dieses Verkehrsträgers gefährdet, ja ausgeschlossen ist bzw. als ausgeschlossen angesehen wird.

Obwohl die Notwendigkeit eines leistungsfähigen Verkehrswesens von der Wissenschaft und heute auch von den politischen Instanzen⁴⁾ klar gesehen wird, müssen wir doch feststellen, daß insbesondere bei den Hauptnutzern des Verkehrs,

1) Das Problem Schiene/Straße ist heute fast überall Kernstück der verkehrspolitischen Auseinandersetzung geworden. Vgl. Otto Most "Die europäische Mission der Binnenwasserstraßen", S. 13

2) Selbstverständlich gibt es ein ernstes Straßenproblem, welches aber mehr technischer Natur ist und nicht Gegenstand der verkehrspolitischen Diskussion ist.

3) H. Chr. Seeborn "Die Verkehrspolitik der Bundesrepublik" S. 8. Die Bundesbahn hat kein Verkehrsproblem, sondern ein Preis/Kosten-Problem.

4) Ernst Müller-Hermann "Wettbewerb und Ordnung als Grundlage der Verkehrspolitik". Vgl. Berkenkopf "Die Koordination der Verkehrsmittel" S. 143, Busch, Stuckmann "Gegenwartsprobleme von Eisenbahn und Binnenschifffahrt" S. 14.

bei der verladenden Wirtschaft, die ökonomischen Probleme des Verkehrswesens oft keine allzugroße Beachtung finden. Dies ist angesichts der erwähnten technischen Leistungsfähigkeit auch nicht sehr verwunderlich, denn es entspricht der natürlichen Interessenlage, daß die Unternehmer der verladenden Wirtschaft in erster Linie ihre eigene Kostenrechnung vor Augen haben und sich weniger um die langfristigen Entwicklungstendenzen anderer Wirtschaftszweige kümmern.

Diese Tatsache ist deshalb für die Binnenschifffahrt von besonderer Bedeutung, weil sich z. B. in der Frachtenpolitik der Frachtenausschüsse in der Binnenschifffahrt, die ja paritätisch von Vertretern der Schifffahrt und der verladenden Wirtschaft besetzt sind, diese Ansichten der Verlader greifbar auswirken und von großem Einfluß auf die Rentabilität der Binnenschifffahrt sind¹⁾.

Ob die Koordination der Verkehrsträger untereinander in erster Linie von den beteiligten Wirtschaftskreisen ausgehen kann und soll, oder ob eine Lösung der Wettbewerbsfragen nur mit Staatshilfe, d. h. durch staatliche Beeinflussung des Wettbewerbs gefunden werden kann, ist eine Frage, die bis heute noch nicht eindeutig gelöst worden ist. Für eine mehr marktmäßige Lösung sprechen grundsätzlich die Ausführungen z. B. von Hayek²⁾ und Röpke³⁾. Für eine Herausnahme des Verkehrswesens aus dem allgemeinen Wettbewerb bzw. eine Beeinflussung desselben spricht dagegen die überwiegende Zahl der Verkehrstheoretiker, deren Ansichten durch eine besonders starke Verbindung zu den Einzeltatbeständen im Verkehr geformt sind. Die Ansichten der Praxis sind im Falle der Binnenschifffahrt ebenfalls nicht einheitlich, da die Interessen der Werkschifffahrt und der sog. freien Schifffahrt nicht unbedingt gleich laufen.

Ziel der vorliegenden Arbeit soll es sein, anhand einer Darstellung der marktformenmäßigen Entwicklung der Rheinschifffahrt und des Zusammenhanges zwischen diesen Marktformen und dem Wettbewerb in der Binnenschifffahrt und im

-
- 1) Alfons Schmitt "Binnenschifffahrt am Scheidewege" (S. 19) weist auf dieses Problem ebenfalls hin. Er schlug deshalb vor, einen 11. Mann mit hinreichenden volkswirtschaftlichen Einsichten in diese Ausschüsse hineinzuwählen.
 - 2) Vgl. "Marktwirtschaft und Wirtschaftspolitik" in "Wirtschaft und Wettbewerb" 1953 (S. 625). Er bezweifelt, ob es überhaupt einen Fall gäbe, in dem im volkswirtschaftlichen Interesse eine Beschränkung des Wettbewerbs geboten sei.
 - 3) Vgl. "Die Abstimmung von Straße und Schiene", "Der Volkswirt" 1954 Nr. 18

gesamten Verkehrswesen zu einer Klärung dieser Fragen beizutragen. Es soll dabei zu zeigen versucht werden, wie sehr gerade die Marktformen im gesamten Verkehrswesen von sich aus dazu beigetragen haben, die heutige wirtschaftliche Notlage der beiden Verkehrsträger Schiene und Wasserweg herbeizuführen. Soweit sich hieraus Schlußfolgerungen ergeben, können sie nicht auf die Binnenschifffahrt allein angewendet werden, da das Verkehrswesen als eine Einheit betrachtet werden muß.

Das Schwergewicht der Betrachtungen wird aber auf der Binnenschifffahrt liegen und auch zu einer kritischen Auseinandersetzung mit einigen Argumenten führen, die gegenwärtig häufig von der Binnenschifffahrt zugunsten einer teilweisen Herausnahme ihres Wirtschaftszweiges aus dem Wettbewerb verwendet werden.

I. b) Abgrenzung des gestellten Themas

1. In sachlicher Hinsicht

Es soll hier nicht in erster Linie die zahlreiche Literatur über die geschichtliche und wirtschaftliche Entwicklung der Rheinschifffahrt, über die Entwicklung ihrer Unternehmensformen in bezug auf Art und Größe, fortgesetzt werden, vielmehr soll eine Darstellung dieser Tatsachen bis zur Gegenwart lediglich die Grundlage bilden für eine Herausstellung der marktformenmäßigen Entwicklung.

2. In geographischer Hinsicht

Da der Rhein als die Wasserstraße mit dem weitaus höchsten Verkehrsanteil an der Binnenschifffahrt des Bundesgebietes und dem durch das Hinzutreten des Auslandes stärksten Wettbewerb von besonderer Bedeutung ist, wird die Rheinschifffahrt in besonderem Maße in den Vordergrund der Betrachtungen gestellt. Hierbei zählen zum Schifffahrtsgebiet des Rheins, entsprechend der allgemeinen Anschauung, auch die Nebenflüsse, vor allem Main und Neckar¹⁾.

1) Nicht hinzugerechnet wird das nordwestdeutsche Kanalsystem, da es in Hinsicht auf die Marktformen von der Rheinschifffahrt abweicht, obwohl es für die Rheinschifffahrt wirtschaftlich von großer Bedeutung ist. (Auf den Kanälen herrscht die Betriebsform des staatlichen Schleppmonopols.) Wie wichtig die Kanalschifffahrt für den Rhein ist, erläutert Predöhl "Verkehrspolitik" S. 42 z. B. an der Tatsache, daß der Rhein-Herne Kanalkahn mit 1350 t typisch für den Rhein geworden ist.

3. In politischer Hinsicht

Da der Vorbehalt der kleinen Cabotage¹⁾ weggefallen ist, muß hierbei selbstverständlich die internationale Konkurrenz auf dem Rhein beachtet werden, jedoch nur insoweit, als sie für die deutschen Verhältnisse in Betracht kommt und sich künftige Maßnahmen auch auf sie erstrecken müssen.

1) Unter der "Kleinen Cabotage" versteht man den Ausschluß fremder Flaggen vom inländischen Verkehr.

II. Übersicht über die wichtigsten Marktformen

In den folgenden Abschnitten sollen die in der Rheinschiffahrt im Laufe ihrer Entwicklung aufgetretenen Angebots- und Nachfrageverhältnisse dargestellt und auf ihre Marktform hin untersucht werden.

Um diesen späteren Vorgang der Einordnung in ein Marktformenschema übersichtlicher zu gestalten, werden hier zunächst die in Betracht kommenden Marktformen aufgezählt. Wir folgen dabei einer Einteilung, wie sie Bain¹⁾ vorgenommen hat und der wir uns deshalb anschließen, weil sie trotz ihrer relativen Einfachheit und Kürze ermöglicht, die Vielfalt der wirklichen Erscheinungsformen von Angebot und Nachfrage zu erfassen.

1. Industrien mit einem Verkäufer (Monopol)
2. Industrien mit vielen Verkäufern (Polypol)
 - a) Die Produkte dieser Verkäufer sind gleichartig (homogen) = reiner Wettbewerb = pure competition (Polypol auf dem vollkommenen Markt).
 - b) Die Produkte dieser Verkäufer sind leicht verschiedenartig (heterogen) = monopolistischer Wettbewerb = Polypol auf dem unvollkommenen Markt.
3. Industrien mit wenigen Verkäufern
 - a) Die Produkte dieser Verkäufer sind gleichartig (homogenes Oligopol)
 - b) Die Produkte dieser Verkäufer sind leicht verschiedenartig (heterogenes Oligopol)

Auf die Besonderheiten einiger Angebotsstrukturen soll hier noch nicht eingegangen werden, ebenso nicht auf mögliche Zwischenformen wie Teilmonopol oder Teiloligopol oder auf die Erscheinung der Preisführerschaft, dies soll im Laufe der Arbeit dort geschehen, wo derartige Angebotsformen festzustellen sind. Es wird jedoch stets zu unterscheiden sein zwischen dem Gesamtmarkt der Rheinschiffahrt und den einzelnen Elementarmärkten, d.h. solchen Märkten, auf denen keine sachlichen, persönlichen, räumlichen oder zeitlichen Differenzen mehr bestehen²⁾. Für die Darstellung der einzelnen Angebotsverhältnisse ist es

1) Joe S. Bain "Price Theory" 1952 S. 58. Vgl. auch Joe S. Bain "Market Classification in Modern Price Theory" in "Quarterly Journal of Economics" 1942 S. 560

2) Vgl. Erich Schneider "Einführung in die Wirtschaftstheorie" Band 2 S. 77. Ebenso Stackelberg "Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre" S. 221

erforderlich, auf diese Elementarmärkte zurückzugehen, wobei jedoch hervorzuheben ist, daß die Verhaltensweise der Marktpartner nicht nur von den Angebots- und Nachfragesituationen auf den Elementarmärkten bestimmt wird, sondern auch von den Beziehungen der einzelnen Elementarmärkte untereinander.

Die Untersuchung der Verhältnisse auf den Elementarmärkten stellt also die notwendige Vorstufe für eine Beurteilung des Gesamtmarktes dar. Ihr kommt in der Binnenschifffahrt deshalb außerordentliche Bedeutung zu, weil hier in besonderem Maße die Marktlage durch räumliche und zeitliche Unterschiede beeinflusst werden kann. Auch Bains Marktformenschema berücksichtigt diese Differenzen, wie seine Unterscheidung von homogenem und heterogenem Polypol bzw. Oligopol zeigt¹⁾.

1) Wenn wir von einer Marktform des homogenen Polypols sprechen, so setzt dies bereits einen vollkommenen Markt voraus, denn bestünden zeitlich, räumlich, sachlich oder persönlich für dieses Gut Unterschiede, so wäre es trotz physischer Gleichartigkeit wirtschaftlich ein anderes Gut. Wir hätten es also mit einem heterogenen Polypol bzw. einem Polypol auf dem unvollkommenen Markt zu tun.

III. Die geschichtliche Entwicklung der Rheinschifffahrt im Hinblick auf die sich hierbei ergebenden Marktformen

Wie erwähnt, soll die Darstellung der geschichtlichen Entwicklung der Rheinschifffahrt nur insoweit erfolgen, als sie zur Darstellung der marktformenmäßigen Entwicklung notwendig ist. Diese Entwicklung wurde nicht nur durch die Zusammenschlüsse und Organisationsbestrebungen der einzelnen Beteiligten bestimmt, also von der Rheinschifffahrt selbst, sondern auch durch die Maßnahmen der Landesherrn und Regierungen.

Dementsprechend können wir eine Unterteilung der die Marktformen und den Wettbewerb beeinflussenden Faktoren in folgender Weise vornehmen:

1. Maßnahmen, die von Außen her getroffen wurden und die der Schifffahrt, vor allem am Anfang der Entwicklung, oft aufgezungen wurden
2. Maßnahmen, die die Schifffahrt selbst in der Hand hatte

Da die von Außen kommenden Einwirkungen und Vorschriften die Grenzen absteckten, innerhalb deren sich die Schifffahrt selbständig entwickeln konnte, sollen zunächst diese Einflüsse kurz dargestellt werden.

III. a) Beeinflussung der Rheinschifffahrt durch politische und obrigkeitliche Maßnahmen

Eine Schifffahrt auf dem Rhein gibt es seit Jahrhunderten, ja man kann annehmen, daß sie bis in die vorchristliche Zeit zurückgeht, da die Wasserstraßen von jeher die natürlichen Verkehrswege darstellten. Die alten Rheinstädte wie Köln, Mainz, Koblenz sowie der ausgegrabene Rheinhafen bei Xanten¹⁾ geben Zeugnis, daß der Rhein als Wasserstraße schon bei den Römern eine beträchtliche, vor allem militärische Bedeutung besaß.

Nach der Völkerwanderung war es Karl der Große, der eine gewisse Konzeption einer Wasserstraßenpolitik entwickelt haben muß, die sich in den Wasserstraßenkorrekturen am Binger Loch, einer noch heute schwierigen Flußstelle, äußerte sowie in dem allerdings gescheiterten Versuch, eine Verbindung zwischen dem Stromgebiet des Rheins und der Donau durch den "Fossa Carolina" herzustellen²⁾.

1) Vgl. O. Most "Die Binnenwasserstraßen als allgemeinwirtschaftliches und staatspolitisches Problem" S. 28

2) Vgl. Karl Förster "Wasserstraßen und Raumplanung" S. 11 ff.

Auch in den folgenden Jahrhunderten behielten der Rhein und seine Nebenflüsse den Charakter öffentlicher, königlicher Straßen, ebenso wie die durchgehenden Landstraßen, die "viae regiae". Obwohl es zu dieser Zeit noch keine arbeitsteilige Wirtschaft, die von den Verkehrswegen entscheidend abhängt, gab, zeigte gerade der Rhein schon eine starke, standortbildende Kraft¹⁾.

Der sich mit der allmählichen Entwicklung von Handel und Gewerbe verstärkende Verkehr wurde durch den Zerfall des Königtums, das Wachsen der verschiedenen Kleinstaaten und Städte, deren Fürsten von egoistischen Motiven geleitet waren, stark gehemmt. Der Verkehr wurde vorwiegend als eine Einnahmequelle angesehen, die in den Dienst der jeweiligen Finanzwirtschaften gestellt wurde, wodurch der Güteraustausch beträchtlich erschwert wurde. Lediglich in Preußen wurde eine zielbewußtere Verkehrspolitik betrieben, die sich jedoch nicht in erster Linie zugunsten des Rheins auswirkte²⁾. Immerhin geht die Gründung des Hafens Ruhrort auf eine Initiative Friedrichs des Großen zurück.

III. a) 1. Die Beseitigung der natürlichen und technischen Hemmnisse für die Schifffahrt

Der Ausbau des Rheins, der den zunächst ziemlich ungebändigten Fluß zu einer Großschiffahrtsstraße machte, wurde allerdings schon begonnen, als noch Stapelrechte, Zölle und Zünfte eine wirtschaftliche Entwicklung der Rheinschifffahrt hemmten. Die Voraussetzung für eine wirtschaftliche Erschließung des Rheins als Wasserstraße war die Existenz von größeren Staaten, wie sie im Süden durch die Entstehung des Großherzogtums Baden 1806 und im Norden durch das Preußen Friedrichs des Großen gegeben waren. Am Oberrhein war es Johann Gottfried Tulln, der 1817 von Basel bis zur hessischen Grenze die ersten bedeutenden Flußkorrekturen vornahm³⁾, am Niederrhein der Wasserbaumeister Bilgen, dem Friedrich der Große nach dem 7-jährigen Krieg die Aufgabe stellte und die Mittel gab, den Rhein im Gebiet Preußens zu regulieren. Große Verdienste erwarb sich auch Eduard Alfred Nobiling um die Rheinregulierung im preußischen Abschnitt. Allerdings lag das Schwergewicht der Arbeiten zunächst noch auf der Anlage eines Hochwasserschutzes, trotzdem waren diese Arbeiten auch für die

1) C. Pirath "Die Grundlagen der Verkehrswirtschaft" Berlin 1949 S. 278

2) Vgl. E. Sax "Die Verkehrsmittel in Volks- u. Staatswirtschaft" Berlin 1920 S. 323

3) K. Spiess "Ausbau des Rheins vom Bodensee bis zum Main", erschienen in "Der Rhein", Duisburg 1951 S. 86 ff.

Schiffahrt von großem Nutzen¹⁾.

Später wurden die Arbeiten durch die Vereinigung der Rheinuferstaaten in der Zentralkommission für die Rheinschiffahrt zusammengefaßt und verstärkt.

III. a) 2. Die Beseitigung der politischen und wirtschaftlichen Hemmnisse auf internationaler Ebene

Wichtiger noch als diese technischen Voraussetzungen für die Rheinschiffahrt zu schaffen, war es, die politischen und wirtschaftlichen Fesseln von der Rheinschiffahrt zu nehmen. Hierfür war zunächst wichtig, daß sich die verschiedenen Rheinuferstaaten zu einer Freigabe ihrer Stromteile für die allgemeine und internationale Schiffahrt bereit erklärten. Bei einer Betrachtung dieser politischen Bemühungen, die letztlich nichts anderes darstellten als den Versuch, den Rhein zu einem offenen, wirtschaftlich rational arbeitenden Verkehrsmarkt zu gestalten, bewahrheitete sich in besonderem Maße der Satz von O. Most²⁾, daß "von jeher alle Staatengeschichte auch Verkehrsgeschichte war".

Bereits im Westfälischen Frieden von 1648 wurde der Grundsatz der Freiheit der Schiffahrt im Interesse der Förderung des Handels und der wirtschaftlichen Beziehungen unter den Völkern aufgestellt³⁾, ohne daß die Landesfürsten jedoch diesem Grundsatz Beachtung schenkten.

Der auch für die Darstellung der marktformenmäßigen Entwicklung der Rheinschiffahrt interessante geschichtliche Prozeß, der die langsame Befreiung der Schiffahrt von den politischen Begrenzungen und den hiermit zusammenhängenden Abgaben und Zöllen brachte, soll hier nur in sehr gedrängter Form wiedergegeben werden, weil die für die heutige Betrachtung wesentliche Entwicklung der Rheinschiffahrt eine beträchtliche Zeit später beginnt. Es seien deshalb nur die wichtigsten Ereignisse kurz angegeben:

So brachte der Reichsdeputationshauptschluß im Jahre 1803 eine Beseitigung aller auf den beiden Rheinufern erhobenen Zölle. An deren Stelle trat jedoch eine

1) Paul Gelinsky "Ausbau des Rheins vom Main bis zur niederländischen Grenze", erschienen in "Der Rhein", Duisburg 1951 S. 147 ff.

2) O. Most, a. a. O., S. 29

3) Vgl. Kurt Lenzner "Die internationale Rechtsordnung des Rheins", erschienen in "Der Rhein", Duisburg 1951 S. 389

nach dem Gewicht der Ladung berechnete einheitliche Abgabe, der sog. Schiffahrtocroi sowie eine Recognitionsgebühr, die beim Passieren einer der 12 Zollstellen am Rhein zu entrichten war. Sinn dieses Octroi-Vertrages zwischen Deutschland und Frankreich im Jahre 1804 war es, den durch die Abtretung des linken Rheinuferes an Frankreich im Frieden von Luneville 1801 geschädigten Landesherrn einen geldlichen Ausgleich zu gewähren.

Der Gedanke der politischen Freiheit der Schifffahrt auf dem Rhein wurde erst durch den Wiener Kongreß 1815 wieder ernstlich aufgegriffen mit dem Ziele, den Fluß in seiner ganzen schiffbaren Länge für eine freie Schifffahrt und den freien Handel zu öffnen¹⁾, die Abgaben gleichmäßig und unveränderlich festzusetzen sowie die Stapel- und Umschlagsrechte zu beseitigen. Dagegen war die Erhebung von Zöllen durch die einzelnen Uferstaaten nicht verboten. Die auch heute noch bestehende Zentralkommission für die Rheinschifffahrt, die 1816 zum ersten Mal zusammentrat, sollte gemäß den Grundsätzen des Wiener Kongresses eine Ordnung für die Rheinschifffahrt ausarbeiten²⁾; hierzu benötigte sie etwa 15 Jahre.

Grund dieser langen Verzögerungen waren vor allem Meinungsverschiedenheiten über die Auslegung einzelner Bestimmungen der Wiener Schlußakte. So wollte Holland weiterhin einen Durchfuhrzoll für Güter erheben, welche vom Meer kommend, rheinaufwärts gebracht werden sollten. Es stellte sich mit dieser Forderung in Gegensatz zu den anderen Rheinuferstaaten, insbesondere Preußen. Die Frage, ob die Freiheit der Schifffahrt von allen Abgaben "jusque à la mer" oder "jusque dans la mer" gelten sollte, brachte langwierige Verhandlungen. Als eine Art Druckmittel behielten sich Köln und Mainz die Aufrechterhaltung ihrer Stapelrechte und der Schiffergilden vor, die ein Transportmonopol besaßen.

Das Ergebnis der langjährigen Bemühungen war die Mainzer Rheinschifffahrtsakte vom 31. März 1831, die nunmehr einen Vertragszustand herstellte, an den alle Rheinuferstaaten sich gebunden fühlten und den sie nur mit allseitiger Einwilligung wieder ändern konnten. Auf Grund dieser Akte war allerdings die Rhein-

1) Die Grundsätze des Wiener Kongresses galten auch für die anderen Flüsse wie Donau, Elbe und Weser.

2) Die Aufgaben der Zentralkommission waren u. a. die gegenseitige Abstimmung der Staaten über Strombaumaßnahmen, die Einführung einheitlicher Texte für die Schiffspolizeiverordnung und die einheitliche Auslegung und Fortentwicklung des Binnenschifffahrtsrechts. Vgl. E. Schreiber "Binnenschifffahrts Handbuch", S. 152

schifffahrt auch noch nicht völlig frei, vielmehr blieben die Rheinuferstaaten bevorzugt. Holland hatte außerdem das Recht, eine "droit fixe" von allen überseeischen Transporten zu erheben. Die erwähnten Privilegien von Köln und Mainz wurden beseitigt. Jeder, der gegenüber seinem Heimatstaat nachweisen konnte, daß er die nötigen Kenntnisse und Fähigkeiten zur Ausübung der Rheinschifffahrt besitzt, konnte ein Rheinschifferpatent beantragen. Damit war der Zugang zu diesem Markt geöffnet.

Die Gründung des Deutschen Zollvereins machte eine Reihe von Bestimmungen der Mainzer Akte überflüssig. Weiterhin ergaben sich Verbesserungen dadurch, daß Holland 1850 auf die Transitabgabe verzichtete und sich Preußen sowie die anderen deutschen Rheinuferstaaten Baden, Bayern und Hessen über die Aufhebung der Schifffahrtsabgaben im Frieden von 1866 einigten.

So konnte es zu einer wesentlich verkürzten und verbesserten sog. "Revidierten Rheinschifffahrts Akte" kommen (Mannheimer Akte), die am 1. Juli 1869 in Kraft trat. Sie beseitigte alle Abgaben, die nicht als Entgelte für die Benützung künstlicher Wasserstraßen und Anlagen anzusehen waren. Es wurde eine in jeder Hinsicht gleiche Behandlung aller Schiffe der Vertragsstaaten und deren Ladung vereinbart. Ohne auf die Einzelheiten der 48 Artikel der Mannheimer Akte hier näher einzugehen kann gesagt werden, daß ab 1869 die Rheinschifffahrt ein Höchstmaß an Freiheit besaß und daß diese Freiheit bis zum Vertrag von Versailles keine Einschränkung erfuhr.

Der Versailler Vertrag änderte u. a. die Zusammensetzung der Zentralkommission für die Rheinschifffahrt in der Weise, daß die Mitgliederzahl von 6 auf 19 erhöht wurde und daß der Kommission als ständige Mitglieder England, Italien und Belgien beitraten. Der ständige Vorsitz in der Zentralkommission wurde außerdem einem Franzosen vorbehalten. Die USA, denen ebenfalls ein Sitz in der Kommission angeboten worden war, hatten eine Beteiligung abgelehnt. Die Zuständigkeiten der Kommission wurden erweitert. Trotz einiger Benachteiligungen Deutschlands blieb jedoch der Grundsatz der Freiheit der Rheinschifffahrt erhalten.

Bei dem Versuch, die Bedingungen des Versailler Vertrages, soweit sie sich auf die Rheinschifffahrt bezogen, sowie die Ergebnisse der Verkehrskonferenz von Barcelona von 1921 in die Mannheimer Akte einzubeziehen, ergaben sich Schwierigkeiten. Am 4. Mai 1936 wurde deshalb in Straßburg ein "modus vivendi" vereinbart, der bis zum Inkrafttreten einer neuen, als "Straßburger Akte" zu bezeichnenden Übereinkunft gelten sollte.

Diese Akte sollte wieder das gleiche Stimmrecht für alle Staaten herstellen, jeder Staat sollte nur noch eine Stimme haben. Kein Staat sollte mehr zur Durchführung von Beschlüssen durch Mehrheitsbeschlüsse verpflichtet sein, wie dies vordem gegenüber Deutschland der Fall war. Frankreich verzichtete außerdem wieder auf den Dauervorsitz in der Zentralkommission.

Diese Entwicklung nahm jedoch formell eine Wendung, als Deutschland am 14. November 1936 erklärte, daß es sich nicht mehr an die Regelungen des Versailler Vertrages hinsichtlich der auf deutschem Gebiet befindlichen Wasserstraßen gebunden fühle. Deutschland und Italien beendeten auch ihre Mitarbeit in der Zentralkommission. Materiell war diese Wendung jedoch kaum von Bedeutung, da Deutschland auch weiterhin die ausländischen Flaggen mit der deutschen gleichstellte und die Freiheit der Rheinschiffahrt nicht beeinträchtigte.

Die Zentralkommission nahm nach dem 2. Weltkrieg ihre Tätigkeit wieder auf, zunächst jedoch ohne Deutschland, welches von den Militärregierungen vertreten wurde. Am 13. April 1950 wurde die Bundesrepublik zum Wiedereintritt aufgefordert. Am 11. Juli 1950 nahmen die deutschen Delegierten erstmals wieder an einer Sitzung der Zentralkommission als gleichberechtigte Mitglieder teil.

Wegen ihrer Unkündbarkeit ist die Mannheimer Akte auch weiterhin die Grundlage der internationalen Rheinschiffahrt, so daß man vom internationalen Recht aus von einem offenen Markt sprechen kann¹⁾.

III. a) 3. Die Beseitigung der politischen und wirtschaftlichen Hemmnisse auf nationaler Ebene

Diese zweite Ebene, auf der insbesondere innerhalb Deutschlands beträchtliche Eingriffe in die Freiheit der Rheinschiffahrt erfolgten, hat im Zusammenhang mit den Schwierigkeiten, die der deutschen Rheinschiffahrt aus der Weltwirtschaftskrise entstanden, eine besonders starke Bedeutung erhalten, während vorher auf Grund der Mainzer und Mannheimer Akte die Schifffahrt von dem einzelstaatlichen Dirigismus weitgehend freigeblichen war.

Im Gegensatz zu den früheren Eingriffen, die, wie erwähnt, vorwiegend gegen die Schifffahrt und zugunsten der Kassen der Landesfürsten erfolgten, trat

1) Ab 1869 erstreckte sich diese Freiheit auf die Rhein-Anliegerstaaten, seit 1918 auch auf alle übrigen Staaten.

nun der Staat als Schützer der Schifffahrt auf. Zu den staatlichen Eingriffen zählen nicht nur die Maßnahmen der dreißiger Jahre, sondern auch die während und nach dem Krieg angewandten Methoden der Transportverteilung, die Mitbeschäftigungsverträge und die zeitweiligen Cabotagevorbehalte.

Bis zum Jahre 1913 hatte sich die Binnenschifffahrt auf dem Rhein im wesentlichen im Einklang mit den Erfordernissen der Wirtschaft entwickelt. Perioden einer schnelleren Zunahme der Verkehrsnachfrage, vor allem infolge der Konjunkturschwankungen und besonderer Witterungsverhältnisse, hatten hierbei der Schifffahrt zeitweise hohe Gewinne gebracht, andererseits waren auch in dieser Periode schon Zeiten gewesen, in denen die Rheinschifffahrt Verluste hatte in Kauf nehmen müssen. Insgesamt aber waren Angebot und Nachfrage, über die in der Binnenschifffahrt besonders stark schwankenden Preise und unter Inkaufnahme von gelegentlichen, längeren Liegezeiten soweit im Gleichgewicht gewesen, daß keine krisenhafte Zuspitzung der Lage eingetreten war, die ein Eingreifen des Staates notwendig gemacht hätte.

Nach dem Weltkrieg ergab sich eine besonders starke Zunahme der Tonnage, die über die Zunahme des Güterangebotes beträchtlich hinausging. Diese Tatsache ließ mit Sicherheit eine schwere Anpassungskrise in der gesamten Rheinschifffahrt erwarten. Jedoch war der äußere Anlaß zur Einsetzung einer Sachverständigenkommission zur Untersuchung der Lage in der Rheinschifffahrt, der Lohnkampf in der Rheinschifffahrt, der im Mai 1928 zur Stillegung der deutschen Rheinschifffahrt geführt hatte.

Das von dieser Kommission erstattete Gutachten¹⁾ analysierte jedoch diese Verschiebungen in den Verhältnissen von Angebot und Nachfrage sehr genau und bildete in großem Maße die Grundlage für die in den folgenden Jahren ergriffenen staatlichen Hilfsmaßnahmen. Daß sich in den Jahren vor der Weltwirtschaftskrise das Mißverhältnis von Angebot und Nachfrage nicht bereits in vollem Umfang ausgewirkt hatte, liegt daran, daß fast alle diese Jahre keine Normaljahre waren²⁾. So standen die Jahre 1918 bis 1923 noch unter den Nachwirkungen des Krieges und die Jahre 1924 und 1925 unter dem Einfluß der Inflation.

1) Harms, Kuske, Most "Die deutsche Rheinschifffahrt" Gutachten der Rheinkommission über die Lage der Rheinschifffahrt und der in ihr beschäftigten Arbeitnehmer.

2) Vgl. Most-Geldmacher "Wettbewerbslage und Wirtschaftlichkeit in der deutschen Rheinschifffahrt" S. 27

Durch diese war aber das wirtschaftliche Gleichgewicht verzerrt worden, wodurch die Überkapazitäten, d. h. Fehlinvestitionen zunächst nicht sichtbar geworden waren, und die spätere Anpassung besonders schmerzhaft werden mußte.

Die Jahre 1926 und 1927 standen unter der Wirkung des englischen Bergarbeiterstreiks, der die Rheinschiffahrt infolge hoher deutscher Kohlenexporte stark belebte.

Das Jahr 1928 brachte dann die erwähnten Streiks in der deutschen Rheinschiffahrt, das Jahr 1929 war infolge starker Vereisung des Rheins von Februar bis Mitte März und einer folgenden Kleinwasserperiode ebenfalls geeignet, die Überkapazität der Flotte zu verdecken. Der Rückgang der Transportmengen im Zusammenhang mit der Wirtschaftskrise und der Wegfall der vorher herrschenden Ausnahmeerscheinungen brachte aber dann auch in der Praxis das volle Gewicht der Überkapazitäten in das Bewußtsein der Schiffahrttreibenden und führte zu den erwähnten staatlichen Maßnahmen.

Die Rheinkommission ermittelte auf Grund eingehender Untersuchungen folgende Zahlen zum Nachweis der Überkapazität¹⁾:

	1913	%	1928	%
Kahnraum und Güterbootstonnage in 1000 ts	5.062	100	7.441	147
Nachfrage nach Kahnraum in gefahrenen tkm (in Mrd. tkm)	9.357	100	11.741	126

In demselben Zeitraum stieg die Schleppkraft sogar um fast 50 %.

Dieses Mißverhältnis in der Zunahme von Angebot und Nachfrage führte dann in den Jahren 1930 und 1931 zu monatelangen Liegezeiten einer großen Anzahl von Schiffen. So lagen in den Rhein-Ruhrhäfen 1931²⁾ von Februar bis Oktober

-
- 1) Rheingutachten S. 169 ff. Die Berechnung dieser Zahlen ist u. a. deshalb besonders schwierig, weil die Größe des Raumangebotes nicht ohne weiteres ermittelt werden konnte, da das Rheingebiet nicht eindeutig abgegrenzt werden kann und die Qualitätsänderung der Flotte nicht berücksichtigt wurde.
- 2) Ernst Pfeleiderer "Die Organisationsbestrebungen in der Rheinschiffahrt", Mannheim 1935, S. 25

über 950.000 ts Schiffsraum still. Mit den anderen Häfen, wie Mannheim, Rotterdam usw. waren es etwa 1,5 Mill.ts, was etwa einem Viertel der Rheinflotte entsprach¹⁾.

Da diese Liegezeiten mit einem Tiefstand der Frachten zusammenfielen, der Index der Rheinfrachten fiel von:

1913	=	100 %
1929	=	141 %
1930	=	96 %
1931	=	84 %
1932	=	78 %

ergab sich eine Gesamterlössituation, die von den Schifffahrttreibenden als unhaltbar empfunden wurde. Trotz dieser Frachtenreduktion, die 1932 gegenüber 1929 fast 50 % betrug, sank die tkm-Leistung um 28 %, die Gütermenge sogar um 36 %²⁾, woraus hervorgeht, daß es der Binnenschifffahrt gelang, sich auf größere Entfernungen relativ besser zu behaupten³⁾.

Die schon in den vorhergehenden Jahren äußerst gedrückte Erlössituation der Rheinschifffahrt, im Jahre 1928 hatte keiner der durch die Rheinkommission untersuchten Betriebe der deutschen Rheinschifffahrt seine Kosten voll decken können⁴⁾, veranlaßte deshalb die damalige Reichsregierung zum Eingreifen.

Eine erste Notverordnung vom 20.12.1931 ermächtigte den Staat, für die Partikulierschifffahrt Schifferbetriebsverbände und Frachtenausschüsse zu bilden⁵⁾, d. h. die Einzelschiffer des Rheins zu einem Zwangskartell zusammenzufassen, um gegenseitiges Unterbieten zu verhindern. Ähnliche Maßnahmen waren vorher schon für die übrigen deutschen Stromgebiete ergriffen worden. Man hatte sich jedoch zunächst wegen der Internationalität der Rheinschifffahrt davor gescheut, das "heiße Eisen" der Rheinschifffahrt anzugreifen⁶⁾.

Am 16.6.1933 wurde dann als gesetzlicher Schlußstein der Notverordnungen das "Gesetz zur Bekämpfung der Notlage in der Binnenschifffahrt" erlassen, dessen § 1 lautete⁷⁾:

1) "Der Rhein" Jg. 1932, S. 4

2) Stat. Jahrbücher

3) Richard Moll "Die Entwicklung der Rheinschifffahrt seit der Weltwirtschaftskrise", Köln 1954, S. 54

4) Vgl. Most-Geldmacher, a. a. O., S. 32

5) Vgl. H. Grimm "Die Organisation der Binnenschifffahrt", s. S. 38

6) Moll, a. a. O., S. 48

7) RGBl. II S. 317

"Der Reichsverkehrsminister wird ermächtigt, zur Bekämpfung der Notlage der Binnenschifffahrt, namentlich zum Ausgleich an Frachtgut und Frachtraum verkehrswirtschaftliche Maßnahmen zu treffen. Er kann insbesondere:

- a) Schifffahrtstreibende zu öffentlich-rechtlichen Verbänden zusammenschließen, sowie die Ausnützung des Kahn- und Schlepparkes und seine Vermehrung beschränken,
- b) selbst oder durch dazu von ihm ermächtigte Verbände oder andere Stellen Mindest- und Höchstentgelte in der Binnenschifffahrt feststellen und die Verteilung des Fracht- und Lagergutes und der Schleppeinheiten regeln,
- c) zur Durchführung von Abwrackungsmaßnahmen den zu a) genannten Verbänden das Recht verleihen, Umlagen zu erheben. "

Damit hatten die Partikuliere durch die Zwangsmitgliedschaft in den Schifferbetriebsverbänden (SBV) die Unternehmereigenschaft materiell weitgehend verloren, denn sie durften künftig selbst keine Fracht- und Mietverträge mehr abschließen.

Dieser Staatseingriff war notwendig geworden, weil in der damaligen Krise die Binnenschifffahrt auf dem Wege der Selbsthilfe nicht mehr weiterkam¹⁾. Die Kartellierung der Wirtschaft war damals schon weit fortgeschritten und berechtigte deshalb auch die Binnenschifffahrt zu ihrem Schutzanspruch. Die Wirkung dieses Schutzes wurde allerdings durch die Kartellierung anderer Wirtschaftszweige, insbesondere der Kohle- und Stahlindustrie, beeinträchtigt.

In den folgenden Jahren besserte sich die Beschäftigungslage infolge der Wirtschaftsbelebung und der beginnenden Aufrüstung. Es wurde sogar am 3.9.1939 eine DVO zum Notgesetz erlassen, welche Höchstfrachten nach dem Stand von 1913 einführt.

Diese Maßnahme war für den inneren Wettbewerb in der Binnenschifffahrt sehr bedeutsam, denn sie unterband die Möglichkeit der Frachterhöhung²⁾ insbesondere für die Partikuliere, die dadurch die wirtschaftliche Grundlage für die Ausübung ihrer Ergänzungsfunktion verloren hatten. Auf die Probleme dieser internen Wettbewerbssituation wird noch gesondert eingegangen.

Die weiteren Maßnahmen des Dritten Reiches sollen hier nicht einzeln erwähnt werden, da sie die grundsätzliche, langfristige Marktlage der Rheinschifffahrt

1) Vgl. Ludwig Seiermann "Staat und Binnenschifffahrt" S. 170

2) Wilh. Kirchgässer "Das internationale Ordnungswerk der Rheinschifffahrt als Lösung der Dauerkrise" S. 14

nicht wesentlich veränderten.

Im 2. Weltkrieg wurde die Binnenschifffahrt selbstverständlich in vollem Umfang beschäftigt, wobei die SBV und die Frachenausschüsse Mittel der staatlichen Verkehrslenkung waren. Es wurden Transportzentralen errichtet, die die Güter nach ihrer wirtschaftlichen Bedeutung im Reihenfolgesystem verteilten. Im Jahre 1944 kam die Schifffahrt fast zum Erliegen. Erst 1946 kam wieder eine nennenswerte Schifffahrt in Gang, wobei die staatliche Marktordnung beibehalten wurde; zunächst stand die Schifffahrt dabei unter Aufsicht der Besatzungsmächte¹⁾, ab 1947 kam sie wieder unter deutsche Verwaltung.

Um die Transportzentralen beseitigen zu können, mußten erst Sicherungen für eine ausreichende Mitbeschäftigung der Partikuliere gefunden werden. Wie erwähnt, hatten diese infolge der Höchstfrachten, keine Möglichkeit mehr, hohe Konjunkturfrachten zu erzielen. Da auch nach der geplanten Auflösung der Transportzentralen das System der Frachenausschüsse beibehalten werden sollte²⁾, war eine ständige Durchschnittsbeschäftigung der Partikuliere, entsprechend der der Reeder erforderlich, sofern man ein Weiterbestehen der Partikuliere wünschte.

Die Reeder haben und hatten auf Grund ihres Frachtzuleitungsdienstes an Land einen besseren Kontakt zur Kundschaft und beschäftigen nur in Hausenzeiten den Partikulierraum in Tages-, Wochen- oder Reisemietverhältnissen. Durch den Abschluß sog. Raumgestellungs- oder Mitbeschäftigungsverträge zwischen SBV und den Reedern wurde ein gewisses Minimum an Transporten und Schleppmengen für die Partikuliere gesichert³⁾.

Um die starke Zersplitterung der die Binnenschifffahrt regelnden Gesetze zu beenden, die auf der Notgesetzgebung von 1932 und zahlreichen Durchführungsverordnungen beruhten, wurde 1947 mit den Arbeiten zu einem Binnenschifffahrtsgesetz begonnen, welches am 3. Oktober 1953 unter dem Namen "Gesetz über den gewerblichen Binnenschiffsverkehr" in Kraft trat⁴⁾. Es hat die bestehenden wirtschaftlichen Bedingungen nicht wesentlich geändert, sondern ihnen nur eine neue Rechtsgrundlage gegeben.

1) Vgl. H. Werner "75 Jahre Verein zur Wahrung der Rheinschifffahrtsinteressen" S. 10

2) Die Frachenausschüsse legen nur die Frachten für den innerdeutschen Verkehr fest.

3) Vgl. Moll, a. a. O. S. 56, sowie W. Hasse, "Die Entwicklung der Betriebs- und Unternehmungsformen- und Größen in der west- und mitteldeutschen Binnenschifffahrt" S. 6

4) BGBI. 1 S. 1453/1458

Dieses Gesetz sieht die Zwangsmitgliedschaft der Partikuliere in den SBV vor, sowie den Abschluß der erwähnten Mitbeschäftigungsverträge. Es regelt ferner die Frachtenbildung auf der Grundlage von Frachtenausschüssen, die wie bisher von Vertretern der Binnenschifffahrt und der Verlader paritätisch besetzt sind. Das Gesetz legt der Bundesverkehrsverwaltung die Pflicht auf, den Ausgleich der widerstrebenden Verkehrsinteressen innerhalb der Binnenschifffahrt und in ihren Verhältnissen zu den anderen Verkehrsträgern zu schaffen und sieht für Krisenzeiten auch unmittelbar lenkende Eingriffe des Staates in bezug auf die Verteilung der Transporte vor.

Es wird von W. Geile¹⁾ als eine Synthese zwischen dem Willen der Binnenschifffahrt nach freier, internationaler Betätigung und dem Willen der Verkehrsverwaltung nach Ordnung und Erhaltung der Binnenschifffahrt und des Verkehrswesens angesehen²⁾.

Allerdings muß hier gesagt werden, daß der "Wille der Binnenschifffahrt nach freier, internationaler Tätigkeit" kein eindeutiger war, daß vielmehr die Binnenschifffahrt selbst eine Einschränkung des freien Wettbewerbs wünschte und sich daher um das Zustandekommen dieses Gesetzes bemühte.

Eine vorübergehende, aber wesentliche Beeinflussung des Wettbewerbsrahmens durch den Staat war die erwähnte "kleine Cabotage", die das Verbot für fremde Flaggen darstellte, auf dem innerdeutschen Markt Transporte auszuführen. Da dieses Verbot mit der Mannheimer Akte kaum in Einklang zu bringen gewesen wäre, andererseits aber dieses Verbot die logische Ergänzung der innerdeutschen Marktordnung war, wurde die Einführung dieser kleinen Cabotage auf Grund der Devisenbestimmungen, die eine Genehmigungspflicht für Devisenzahlungen an Ausländer vorsahen, durchgeführt. Die scharfen Proteste, vor allem Hollands, dessen Flotte z. T. stark auf den deutschen Markt drängt, brachten dann eine Milderung der Bestimmungen dahingehend, daß ein Ausländer jeweils eine innerdeutsche Reise im Anschluß an eine grenzüberschreitende Reise machen durfte. Flüssige Brennstoffe und Stückgut waren sowieso genehmigungsfrei.

1) W. Geile "Probleme der Binnenschifffahrt im Rahmen einer wirtschaftlichen und verkehrspolitischen Betrachtung", S. 9

2) Das Gesetz stellt für die Binnenschifffahrt ein Sonderrecht auf, welches die Wirkung der marktwirtschaftlichen Kräfte weitgehend aufhebt. Dies geht insbes. aus § 1 Abs. 3 hervor, der besagt, daß die §§ 1 - 14 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen auf die Binnenschifffahrt nicht anzuwenden ist. Vgl. hierzu S. 85 ff.

Die Frage der Zulässigkeit der innerdeutschen Cabotage war jahrelang ein Streitpunkt, wobei den Protesten Hollands deutscherseits entgegengehalten wurde, daß zwar die Mannheimer Akte von 1868 die Freiheit auf dem Rhein in jeder Hinsicht garantiere, daß aber auf dem Wiener Kongreß, auf den man zurückgehen müsse, die nationale Cabotage gar nicht zur Diskussion gestanden habe. Dort sei es damals nur um die üblichen Hemmnisse im grenzüberschreitenden Verkehr gegangen und der nationale Cabotagevorbehalt als selbstverständlich unterstellt worden¹⁾.

Hieraus folgte die deutsche Seite die juristische Berechtigung der Cabotage, die im übrigen ja geschickterweise als Maßnahme der Devisengesetzgebung erklärt worden war.

Von der wirtschaftlichen Seite her argumentierte A. Schmitt folgerichtig: "Nationale Ordnungen, deren Ordnungsidee durch die ökonomischen Fakten der Marktstruktur legitimiert sind, können vernünftigerweise nur in dem Maße abgebaut werden, wie an ihre Stelle eine fundierte, übernationale Ordnung tritt"²⁾.

Inzwischen ist dieser Streitpunkt geklärt, denn der Cabotagevorbehalt wurde deutscherseits fallen gelassen, nachdem sich das Ausland, insbesondere Holland, bereit erklärt hatte, die Frachten der innerdeutschen Frachtenausschüsse einzuhalten³⁾.

Zusammenfassend läßt sich also sagen, daß die Einwirkung des Staates auf die Entwicklung der Binnenschifffahrt sich in drei große Abschnitte gliedern läßt:

1. Im Mittelalter bis etwa Mitte des 17. Jahrhunderts Behinderung der Entwicklung durch eine Abgabenpolitik, die Handel und Verkehr stark beeinträchtigt. Später Übergang zur Begünstigung gewisser privilegierter Gruppen wie Zünfte und Gilden. Diese Zunftordnung, gepaart mit Stapel- und Umschlagszwang,

1) Vgl. U. Scheuner "Das internationale Recht der Rheinschifffahrt und der nationale Binnenverkehr" S. 66

2) A. Schmitt "Die Liberalisierung des innerdeutschen Wasserstraßenverkehrs" S. 46

3) Die Cabotage ist seit 1.5.1956 aufgehoben. Auf Grund einer Anfrage teilte der Verein zur Wahrung der Rheinschifffahrtsinteressen (Brief vom 2.3.1959) mit, daß Frachtunterbietungen angenommen werden müssen, da auch ausländische Reedereileiter zugaben, sich nicht an die Festfrachten zu halten.

führte zu Monopolsituationen verbunden mit Verteuerungen der Verkehrsleistungen.

2. Von der Mitte des vorigen Jahrhunderts etwa bis nach dem 1. Weltkrieg weitgehende Verkehrsfreiheit mit nur gelegentlichen Eingriffen, deren Richtung je nach den vorhandenen parlamentarischen Mehrheiten wechselte¹⁾.
3. Seit Anfang der 30-er Jahre aktive Einwirkung des Staates mit dem Ziel, in der Rheinschifffahrt eine Wettbewerbsordnung zu schaffen, die die deutsche Rheinflotte als wichtigen Verkehrsträger sowohl gegenüber der inländischen als auch gegenüber der ausländischen Konkurrenz schützen kann. Weiterhin verfolgt sie das Ziel, innerhalb der Flotte einen Ausgleich zwischen Reedern und Partikulieren herzustellen, um die Existenz eines freien Partikulierschifferstandes im sozialpolitischen Interesse zu sichern. Da der Markt aber gegenüber dem Ausland offen blieb und sich die Ausländer der deutschen Regelung nicht anschlossen, erfüllten sich die deutschen Hoffnungen nur zum Teil.

III. b) Die Beeinflussung der Rheinschifffahrt durch schiffahrtsinterne Maßnahmen

III. b) 1. Die Zeit bis zur Mainzer Rheinschiffahrtsakte 1831

Wir können den Beginn dieser Betrachtung etwa auf den Anfang des vorigen Jahrhunderts legen, obwohl, wie bereits kurz erwähnt, schon vorher Rheinschifffahrt betrieben wurde. Diese soll aber von unserer Untersuchung nicht mehr berücksichtigt werden, da hierbei noch nicht von einem eigenständigen Verkehrswesen gesprochen werden konnte. Vielmehr handelte es sich damals um eine Transporttätigkeit als Nebenbetrieb des Handels und der Produktion²⁾, wie es heute auch wieder der Fall ist, jedoch in einem solchen Umfang, daß der Transport ganz eigene verkehrswirtschaftliche und betriebswirtschaftliche Probleme aufwirft.

Die Zweiteilung des Gesamtangebots in Reeder und Partikuliere läßt sich durch die gesamte zeitliche Entwicklung hindurch verfolgen, wobei am Anfang derselben die geschlossenen Zünfte, die die sogenannten Rangfahrten durchführten, den Einzelschiffen, allgemein Partikuliere genannt, gegenüberstehen. Diese Zünfte können von ihrer Marktstellung her als die Vorläufer der Reeder angesehen

1) Vgl. Walter Herrmann "Industrialisierung des Verkehrs" S. 34

2) Vgl. Alfred Weyhenmeyer "Die Unternehmungen in der Rheinschifffahrt" S. 3, Duisburg 1922

werden, denn sie verfügten über eine von den Städten organisierte Frachtzuleitung, die die Beladung der Schiffe sicherte und insoweit dem heute üblichen Unterscheidungsmerkmal zwischen Reederei und Partikulier entspricht¹⁾.

So definiert das Rheingutachten²⁾ eine Reederei als ein Schiffahrtsunternehmen, das vom Lande aus geleitet wird und über einen eigenen Transportzuleitungsapparat verfügt und Transporte gewerbsmäßig ausführt; während der Einzelschiffer, auch wenn er mehr als ein Schiff besitzt, keine derartige Akquisition betreibt. Er übernimmt auch die Transporte in der Regel nicht als Frachtführer, sondern vermietet sein Schiff, auf dem er selbst lebt oder das ein "Setzschiffer" führt, dem Verlader oder Transportunternehmer.

Bei dieser Definition geht die Fragestellung davon aus, wie die einzelnen Betriebe organisiert sind, das Hauptgewicht der Unterscheidung orientiert sich hier vorwiegend an betriebsinternen, sozialpolitischen und auch juristischen Merkmalen. Für eine Klassifizierung der Unternehmen vom Standpunkt der Preisbildung und Marktformen jedoch ist die Tatsache der eigenständigen Frachtzuleitung nicht in erster Linie von Bedeutung, sondern die Größe und der damit verbundene Markteinfluß der Unternehmen.

Man kann im allgemeinen annehmen, daß ein Partikulier nie einen spürbaren Markteinfluß hatte, dies trifft aber auch auf die meisten Reeder zu. Von der Marktform her gesehen sind sich also Partikuliere und die vielen kleineren Reeder ähnlicher als die Reeder untereinander. Wir müssen demnach unterscheiden: einerseits Partikuliere und kleinere Reeder und andererseits große Reeder. Bezüglich der letzteren müssen wir festzustellen versuchen, wann und wo marktbeherrschende oder beeinflussende Unternehmen oder Unternehmenszusammenschlüsse auftraten und wie sich deren Einfluß sowie deren Verhältnis zu den Kleinen entwickelt hat. Hierbei ist das Auffinden monopolistischer Marktformen am Anfang der Entwicklung der Rheinschiffahrt leichter und eindeutiger möglich, vor allem auf dem Gebiet der Massenguttransporte.

Die Schiffahrt war zu Anfang des 19. Jahrhunderts streng in zwei Gruppen geteilt. Wir finden zunächst die Marktschiffer, die lediglich den Zubringerdienst zu den allgemeinen Stapelplätzen versahen und verhältnismäßige Freizügigkeit

1) Dieser Ansicht ist auch Dietz Willers in "Organisationsfragen der Binnenschiffahrt", Essen 1951

2) Vgl. Rheingutachten S. 160

in der Verkehrs- und Frachtgestaltung von seiten der Obrigkeit genossen¹⁾. Ein freier Wettbewerb entfaltete sich hierbei jedoch nicht, da die Marktschiffer sich in Zünften, Gilden und Bruderschaften organisierten und fremde Schiffer nur selten in ihre Zünfte aufnahmen.

Wesentlich wichtiger als diese Kleinschiffer war die Güterschiffahrt. Sie verkehrte meist zwischen bestimmten Stapelplätzen²⁾ und genoß den Schutz der jeweiligen Obrigkeit³⁾, so daß eine Konkurrenz fremder Schiffer nahezu ausgeschlossen war. Der interne Wettbewerb war durch das sog. Reihenfolgesystem, auch Rang- oder Beurtfahrt genannt, ebenso weitgehend ausgeschaltet, wozu noch die meist geschlossene Mitgliederzahl der Zünfte und Schifferkorporationen beitrug. Man versuchte dem Grundsatz gleichmäßiger Beschäftigung und gleichmäßiger Einkommensverteilung innerhalb der Zünfte zum Durchbruch zu verhelfen, wozu die Beschränkung auf ein Schiff, die Festlegung von Höchstmengen und die Garantie von bestimmten Mindesteinnahmen dienten. Es wurden schon damals Ausgleichskassen gebildet, die auch den Zweck hatten, weniger lukrative Verkehrsbeziehungen zu bedienen.

Wenn wir also diese Marktformen näher untersuchen, so zeigen sie bei der Kleinschiffahrt polypolistische Züge, wobei zu berücksichtigen ist, daß der Marktzugang für Neuunternehmer sehr erschwert war. Die Zahl der Anbieter war ziemlich groß, jedoch war die Frachtenbildung z. T. auch vereinheitlicht, da die Behörden die Frachten kontrollierten. Bei dem Zustandekommen von Frachttaxen wirkten die Schiffer durch Eingaben und Vorschläge mit.

Ähnliches gilt auch für die Großschiffahrt. Die relativ geringe Zahl von Anbietern ließe an sich auf das Vorhandensein von oligopolistischen Marktformen und eine dementsprechende Preisbildung schließen, jedoch herrschte hier zumindest zu Beginn des vergangenen Jahrhunderts eine ganz andere Preisbildung vor.

Infolge des Reihenfolgesystems war zunächst der jeweilige Markt zeitlich so unvollkommen, daß der einzelne Anbieter, sofern sein Transport nicht beliebig verschiebbar war, nur einem einzigen Schiffer gegenüberstand, der sein Schiff

1) Eine gewisse Parallele ist die heutige Einteilung des LKW-Betriebes in Nah- und Fernverkehr.

2) Stapelplätze waren Orte, an denen die durchkommenden Waren angeboten oder zumindest umgeschlagen werden mußten. Vgl. Heckscher "Der Merkantilismus" Band 2, S. 54, Jena 1932

3) Vgl. Weyhenmeyer, a. a. O., S. 5

mitunter längere Zeit liegen lassen konnte, bis genügend Frachtgut gesammelt war. Es hätte dabei also die Möglichkeit zu einer monopolistischen Preisbildung bestanden. Dieser stand jedoch die starke Einflußnahme der Städte und Länder auf die Frachten entgegen, so daß in der Mehrzahl der Fälle feste Güterfrachttaxen herrschten, die sehr oft als ein Vergleich zwischen Versender- und Schifferinteressen angesehen werden können. Diese Frachtenbildung entsprach somit in vielen Fällen dem auch heute wieder angewandten System der Frachtausschüsse, nur daß seinerzeit die Einflußnahme der Obrigkeit mehr in einer Geltendmachung der eigenen fiskalischen Interessen lag.

Wie stark diese Interessen die Schifffahrt belasteten, geht daraus hervor, daß mitunter der beträchtliche Vorsprung der natürlichen Leistungsfähigkeit der Wasserstraße gegenüber dem damals so beschwerlichen Landweg fast ausgeglichen wurde¹⁾. Wenn wir also von der Frachtbelastung für den Versender ausgehen, ohne Rücksicht darauf, in welche Kassen ein großer Teil dieser Frachten floß, so stehen wir vor einer weitgehenden Ausschöpfung kollektivmonopolistischer Preisbildungsmöglichkeiten. Diese wurde begünstigt durch die Unvollkommenheit der Märkte, die staatliche Einflußnahme auf die Frachten und das weitgehende Fehlen jeglicher Substitutionsmöglichkeiten.

Erst mit dem Aufkommen der modernen Technik, die sowohl die Situation der Schifffahrt selbst durch die Einführung kapitalintensiver Dampfschiffe veränderte, als auch durch das Auftreten der Eisenbahnen, kam der Markt in Bewegung. Hierbei hatte die Wirkung der Eisenbahnen zunächst einen komplementären Charakter, erst im Laufe der Entwicklung der Eisenbahnnetze wurde die Eisenbahn auch ein Substitutionskonkurrent²⁾.

Auf der Nachfrageseite brachte diese Technik eine ungeheure Belebung der Verkehrsnachfrage, so daß lange Zeit hindurch Schifffahrt und Verkehr sich in annäherndem Gleichlauf entwickelten, wobei jedoch die traditionellen Marktformen, vor allem des Kollektivmonopols, die durch Rangfahrt, Zunftordnung und staatliche Frachttaxen zustande gekommen waren, völlig verschwanden, um erst viel später in etwas gewandelter Form wieder zu Bedeutung zu kommen.

Jedoch war auch bis zur Mainzer Akte der Wettbewerb nicht völlig beseitigt. Er kam z. B. in Form geheimer Frachtvereinbarungen zum Ausdruck, die zwischen den amtlichen Organen, meist den sog. Bestättern und den Schiffern getroffen wurden. Diese Bestätter, die bei der Güterverteilung zwischen Spediteur und

1) Vgl. Weyhenmeyer, a. a. O., S. 7

2) F. J. Schroiff "Binnenschifffahrt und Eisenbahn", S. 177

Schiffer eingeschaltet werden mußten, entsprachen in ihrer Funktion etwa den auch heute noch gelegentlich anzutreffenden Frachtagenten. Weitere Umgehungen der Frachttaxen eigneten sich natürlich im direkten Verkehr zwischen Kaufmann und Schiffer. Schließlich verursachte die Kleinschiffahrt, indem sie in die Privilegien der Großschiffahrt einzudringen versuchte, einen gewissen Wettbewerbsdruck. Auch die Großschiffahrt selbst, so berichtet Weyhenmeyer¹⁾, nahm an der Umgehung der Beschränkungen der freien Schiffahrt teil, sobald es sich lohnte.

Obwohl diese Bestrebungen formell Übertretungen oder Verletzungen von Geboten oder Verboten darstellten, so sind sie materiell doch nur als eine vom Markt her kommende, natürliche Annäherung an den Zustand freierer Konkurrenz- und Wettbewerbsverhältnisse anzusehen.

III. b) 2. Die Entwicklung der Rheinschiffahrt ab der Mainzer Akte

a) Die Einführung der Dampfschiffahrt auf dem Rhein

Es ist selbstverständlich, daß die Mainzer Akte keinen sofortigen Umschwung in der sich langsam vollziehenden Entwicklung brachte. Denn schon die erwähnte Oktroikonvention und die vorhergehende Proklamierung der Gewerbefreiheit durch die Franzosen hatte begonnen, die strengen Unterschiede zwischen Klein- und Großschiffahrt zu verwischen. Aber die mächtigsten Interessenten, die Großschiffahrt, hatten eine allzuschnelle Aufweichung der Marktordnung verhindert. So ist auch die Mainzer Akte nicht als eine scharfe Cäsar anzusehen, denn es gelang ihr nicht, die Stapelrechte und Rangfahrten sofort abzuschaffen, vielmehr wurden diese früheren Zwangseinrichtungen nur formell verboten, aber durch erlaubte, freiwillige Verträge abgelöst. Es ist anzunehmen, daß die Schiffer diese Verträge unter dem Druck der hieran interessierten Stapelplätze abschlossen, von deren Frachtangebot sie sich abhängig fühlten. Die vielgestaltigen späteren Versuche der Schiffahrt, sich durch freiwillige Kartellabsprachen zu organisieren, ermangelten dieses Druckes und scheiterten regelmäßig an der besonderen, jeglichen Bindungen abgeneigten Mentalität der Partikuliere.

Bis dahin hatte zwischen Groß- und Kleinschiffahrt eine Aufgabenteilung bestanden, die durch die damalige Zunftverfassung mit ihrer strengen Aufteilung der Tätigkeitsbereiche und durch das von den Städten weitgehend kontrollierte System der Rangfahrten erzwungen und gesichert wurde. Die beiden Anbietergruppen waren deshalb keine Substitutionskonkurrenten, sie wirkten eher komplementär.

1) a. a. O., S. 10

tär und betrieben auf ihren Teilmärkten eine kollektivmonopolistische Preispolitik. Diese sah zwar in der Erzielung von Einkommen für die Zunftrmitglieder ihr wichtigstes Ziel, ging aber doch noch von der im Handwerk verbreiteten Vorstellung der standesgemäßen Nahrung aus. Von diesen Zielen wichen die nunmehr auftretenden neuen Anbietergruppen in Gestalt der Dampfschiffahrtsgesellschaften wesentlich ab.

Als erste und wichtigste Unternehmung entstand 1825 die Preußisch-Rheinische Dampfschiffahrtsgesellschaft mit Sitz in Köln (künftig Kölner Gesellschaft genannt), der in Gestalt der Dampfschiffahrtsgesellschaft für den Mittel- und Niederrhein in Düsseldorf (künftig Düsseldorf-Gesellschaft genannt) im Jahre 1834 ein scharfer Konkurrent erwuchs¹⁾. Vorher hatten sich auch am Oberrhein vor allem Mainz, aber auch Frankfurt, Straßburg und Mannheim um eigene Dampfschiffahrtsgesellschaften bemüht, die sich sehr schnell zu einer Gesellschaft, der Badischen Gesellschaft²⁾ (künftig Mainzer Gesellschaft) vereinigten, die 1826 gegründet wurde, aber verschiedener, z. T. auch technischer Schwierigkeiten wegen erst 1830 ihren Dienst aufnehmen konnte.

Über die Geschäftsentwicklung der Kölner Gesellschaft nennt Weyhenmeyer³⁾ folgende Zahlen:

Die Gesellschaft beförderte

1827 rd.	57.000	Ztr.	Waren und	18.600 Personen
1828 "	83.000	"	" "	33.400 "
1829 "	142.000	"	" "	42.900 "
1830 "	181.000	"	" "	52.600 "
1835 "	181.000	"	" "	113.000 "
1840 "	260.000	"	" "	460.900 "

Von 1827 bis 1842 erhöhte sich der Schiffsbestand von einem auf 22 Boote.

Ein interessantes Bild der Rentabilität gibt der Geschäftsbericht der Gesellschaft für 1834:

1) Vgl. auch Karl Steffen "Geschichtliche Entwicklung der Organisation der deutschen Rheinschiffahrt", erschienen in "Der Rhein", Duisburg 1951, S. 402

2) Eckert "Die Rheinschiffahrt im 19. Jahrhundert", Leipzig 1900, S. 204

3) Vgl. Weyhenmeyer, a. a. O., S. 33

Bruttoeinnahme	312.719 Taler
Gesamtkosten incl. 5 % Zinsen an die Aktionäre	<u>231.261 "</u>
Reingewinn	<u><u>81.458 Taler</u></u>

Diese Zahlen zeigen die starke mengenmäßige Aufwärtsentwicklung des Verkehrs und die außerordentlich hohe Rentabilität dieser Unternehmung, die durch Ausnützung des technischen Fortschrittes echte Unternehmungsgewinne erzielen konnte.

Auch die anderen Gesellschaften arbeiteten erfolgreich. Dieser Aufschwung ging jedoch nicht zu Lasten der ehemaligen Groß- oder Kleinschiffer vor sich, sondern stellte, vor allem auf dem Gebiet der Personenbeförderung, einen effektiven Nachfragezugang dar, der durch die neue Technik hervorgerufen wurde. Eine Erscheinung, wie sie zu allen Zeiten im Verkehrswesen beobachtet werden konnte, insbesondere auch beim Bau neuer Kanäle¹⁾.

b) Die Reaktion der traditionellen Leinenzug- bzw. Segelschiffahrt auf die neue Wettbewerbslage

Die Wettbewerbslage in der Entwicklungsperiode der Schiffahrt zwischen Mainzer und Mannheimer Akte ist gekennzeichnet durch einen zunächst recht schwachen Konkurrenzkampf zwischen den alten und den modernen Methoden der Schiffahrt. Dies war begründet erstens in der technischen Eigenart der Dampfschiffahrt und zweitens in der unterschiedlichen Kostenlage beider Betriebsarten.

Die technische Eigenart der Dampfschiffahrt zeigte sich in einer für die damaligen Verhältnisse großen Sicherheit, Bequemlichkeit und Schnelligkeit des Verkehrs, sie brachte also eine Verbesserung der speziellen Grundbedingungen, die die Verkehrskunde an die Verkehrsmittel stellt²⁾. Da diese drei Voraussetzungen vor allem für den Personenverkehr gelten, war es natürlich, daß die Dampfschiffahrt hier besonders erfolgreich sein mußte. Sie hat sich auch bis zur Ablösung durch die Eisenbahnen mit Erfolg diesem Geschäftszweig gewidmet.

Zunächst war jedoch der Betrieb von Dampfschiffen teurer, als die Schiffahrt mit Segel- und Leinenzug. Noch 1838 errechnete z. B. Mathias Stinnes eine Un-

1) Karl Förster, a. a. O., S. 68

2) Vgl. Pirath "Die Grundlagen der Verkehrswirtschaft", S. 38

rentabilität des Dampfschleppers gegenüber dem Leinenzug¹⁾. Diese Verhältnisse änderten sich jedoch etwa ab 1840, da man Möglichkeiten gefunden hatte, statt Stückkohlen geringwertigere Kohlenmischungen zu verfeuern, vor allem Kohlengries. Hinzu kam in den Jahren von 1840 - 55 eine beträchtliche Kohlenpreissenkung, so daß im Laufe dieser Zeit das Nebeneinander der beiden technisch so sehr verschiedenen Betriebsformen in ein Mit- und Gegeneinander überging, welches schließlich mit dem Durchsetzen des Dampfbetriebes in der Gesamtschiffahrt endete.

Vorläufig hatten aber beide Zweige ganz verschiedene Märkte, die sich nur an den äußersten Enden ihrer Güterskala berührten und substituierten. So nahmen die kombinierten Personen- und Güterboote meist nur hochtarifizierende Eilgüter als Ladung an, da sie ihr Hauptinteresse auf die Personenbeförderung richteten. Diese Güter fielen natürlich als Angebot für die traditionelle Schifffahrt weg und brachten so eine gewisse Abhängigkeit der Frachten nach oben mit sich. Diese Abhängigkeit verstärkte sich, um so mehr die Verkehrsintensität der Dampfschiffahrt wuchs und um so größer die Kapazitäten dieser Gesellschaften wurden.

Zunächst jedoch können wir eine so starke Isolierung beider Märkte voneinander feststellen, daß hier wie dort genügend Raum für eine eigene Marktstrategie übrig blieb. Es bestanden also zwei Wettbewerbsebenen, die in sich noch aufzuspalten sind, etwa in die Überreste der ehemaligen scharfen Trennung von Groß- und Kleinschiffahrt oder in die in- und ausländischen Dampfschiffahrtsgesellschaften sowie die bereits seit Anfang des Jahrhunderts auftretenden Kohlenreeder, in erster Linie Haniel und Stinnes. Von letzteren abgesehen, deren Schifffahrt bereits als Vorläufer der heutigen Werksschiffahrt getrennt zu betrachten ist, bringen diese Unterteilungen keine wesentlichen Veränderungen der erkennbaren Marktformen mit sich.

Zur Marktform der Segelschiffahrt läßt sich feststellen, daß die verschiedenen Rangfahrten, also die gruppenweise auftretenden Anbieter, äußerst zahlreich waren, daß aber die Hauptverkehrsrelationen nur zwischen den größeren Handelsplätzen am Nieder-, Mittel- und Oberrhein bestanden. Diese Plätze hatten den überwiegenden Teil des Handels und des Verkehrs in Händen.

Innerhalb einer Stadt hatten die Spediteure und Schiffer durch die Rangfahrtverträge den Wettbewerb weitgehend ausgeschlossen, so daß sich hier die Marktform des Kollektivmonopols ergeben hatte. Durch die starke Position der Spe-

1) Neubauer "Mathias Stinnes und sein Haus", S. 93

diteure innerhalb der Rangfahrten, auf deren Ursache noch eingegangen wird, wurde es jedoch den Schiffern nicht gestattet, eine selbständige Frachtenpolitik zu betreiben¹⁾. Sie standen wahrscheinlich einem Monopson der Spediteure gegenüber.

Zwischen den wichtigsten Verladeorten bestand allerdings eine starke Konkurrenz, die zu einer oft beobachteten Rivalität zwischen ihnen führte. Dabei waren diese Rivalitäten in ihrer Stärke abhängig von der Lage der konkurrierenden Orte. Düsseldorf und Köln können als starke Konkurrenten angesehen werden, während die abgelegenen Orte eher zu Vertragspartnern wurden. Die Substituierbarkeit der einzelnen Verladeplätze nahm also mit ihrer Entfernung voneinander ab und damit auch die Intensität des Wettbewerbs²⁾.

Dieses Rivalitätsbewußtsein³⁾ der benachbarten Städte untereinander, welches später auch in dem Wettkampf der einzelnen Dampfschiffahrtsgesellschaften sichtbar wurde, läßt für die Rangfahrten auf eine oligopolistische Markform schließen. Da jedoch jede Rangfahrtgruppe infolge der Unvollkommenheit der Märkte einen bestimmten Nachfragebereich hatte, in dem es die fremde Substitutionskonkurrenz nicht zu beachten brauchte, bestanden gewisse örtliche Monopolstellungen, deren Vorteile vor allem den Spediteuren zugefallen sein dürften. Dabei ist jedoch die Abhängigkeit der Spediteure von der städtischen Aufsicht zu beachten, der an der Stärkung des städtischen Handels und der örtlichen Industrie besonders viel lag.

Die starke Marktposition der Spediteure kam dadurch zustande, daß die ehemalige Groß- und Kleinschiffahrt es in der Regel nicht vermochte, die damals sich

1) Bei identischen Kosten der einzelnen Mitglieder des Kollektivmonopols hätte sich eigentlich ein Monopolpreis ergeben müssen. Vgl. T. Scitiovsky "Welfare and Competition" London 1952, S. 379

2) Vgl. Nicholas Kaldor "Market Imperfection and Excess Capacity" in Readings in Price Theory, London 1953, S. 390: "Each producer is faced on each side with his nearest rivals; the demand for his own product will be the most sensitive with respect to. the prices of these, less and less sensitive as one moves further away from him".

3) "Rivals Consciousness" ist ein Grundzug oligopolistischer Verhaltensweise. Vgl. F. Machlup "Monopoly and Competition" in AER 1937 S. 445 und in "The Characteristics and Classification of Oligopoly" Kyklos 1951/2 S. 147; ebenso Sidney Weintraub "Price Theory" N. Y. 1949 S. 196 und Haerry "Die Intensität des Wettbewerbs", Winterthur 1954, S. 20

entwickelnden sog. freiwilligen Rangfahrten zu organisieren. Die Großschiffer versuchten vielmehr, ihre von der Entwicklung der Rechts- und Marktverhältnisse überholte Vorzugsstellung gegenüber der Kleinschiffahrt zu verteidigen, was jedoch erfolglos blieb.

Die Initiative zum Abschluß von Rangfahrtverträgen ging also im wesentlichen von den Spediteuren aus, die versuchten, die verlorenen Stapelprivilegien dadurch zu erhalten, daß sie mit Hilfe der Rangfahrten ihre Städte zu natürlichen Stapelplätzen machten. Da ihnen diese Bestrebungen zum großen Teil gelangen, waren die Schiffer gezwungen, an diesen Rangfahrten teilzunehmen. Wegen der günstigen Beschäftigungsmöglichkeiten drängten sie sich sogar zur Teilnahme, obwohl die Frachten von den Spediteuren teilweise sehr gedrückt wurden. Aber es blieb ihnen keine andere Wahl, wenn sie überhaupt Ladung finden wollten. Von einer ausgesprochen schlechten Frachtenlage kann wohl auch kaum gesprochen werden, da die beträchtlichen Frachtunterbietungen durch Außenseiter, die gelegentlich erwähnt werden, sonst nicht möglich gewesen wären.

Wir können die Rangfahrten etwa mit den heutigen Liniendiensten in der Seeschiffahrt vergleichen. Das Überwiegen von Stückgütern legte damals einen Sammelladungsverkehr, wie er für die Rangfahrten häufig war, nahe. Wegen des Egoismus und des Konkurrenzneides der Städte unter sich mußten zwischen den Zielorten dieser Rangfahrten Vereinbarungen getroffen werden, die das Be- und Entladen und insbesondere die Frage der Rückfracht regelten. Es kamen in der Regel Gegenseitigkeitsverträge zustande, die auch Frachtvereinbarungen enthielten und meist von den Spediteurgruppen der beiden Städte vereinbart wurden. Bei diesen Verhandlungen hatten zwar die Schiffer ein Mitspracherecht, jedoch keinen großen Einfluß, da, wie erwähnt, ihre Abhängigkeit von den Spediteuren zu groß war.

So entstand 1833 in Köln ein Schiffsahrtsverein, dem die angeseheneren Spediteure und Handelshäuser sowie die an der Rangfahrt interessierten Schiffer beitraten. Da es sich bei den Rangfahrten auch um Verkehrsbeziehungen nach Amsterdam und Rotterdam handelte, traten dieser Vereinigung auch holländische Schiffer bei. Rangfahrten wurden im Laufe der Zeit in fast allen Richtungen eröffnet, wobei vor allem Köln eine wichtige Rolle spielte. Sie konnten sich längere Zeit hindurch halten, da sie nicht nur den Spediteuren und den Schiffern nützten, sondern auch den damaligen Verkehrsbedürfnissen mit ihrem begrenzten Güterangebot, welches selten ganze Schiffsladungen auf einmal umfaßte, am sinnvollsten entsprachen. Man kann deshalb annehmen, daß sie sich auf Grund der Marktverhältnisse auch ohne aktive Mitwirkung der

Spediteure ergeben hätten, jedoch in einer für die Schifffahrt günstigeren Weise, da diese sich in einer stärkeren Marktstellung befunden hätte. Allerdings wäre anzunehmen, daß sich dann zwischen den Schiffern ein verstärkter Wettbewerb entwickelt hätte, während so die Frachttaxen den Wettbewerb behinderten. Auf Grund der später gemachten Erfahrungen ist außerdem anzunehmen, daß diese Rangfahrtverträge sich bei einem länger dauernden Beschäftigungsmangel schneller aufgelöst hätten, da die Schiffer in diesen Zeiten sich ebenso als Außen-seiter um Ladung bemüht hätten, wie sie es später taten.

Die außerhalb der Rangfahrten befindlichen freien Schiffer waren zwar weniger bedeutend, trotzdem dürfte es sich um eine größere Anzahl von Anbietern gehandelt haben, vor allem, wenn man das ganze Rheingebiet zusammenfaßt. So mit hätte ein Polypol bestehen müssen, d.h. der einzelne Schiffer hätte sich nicht imstande gesehen, durch seine Angebotspolitik die Frachten spürbar zu beeinflussen. Die geographischen Unterschiede zwischen den einzelnen Märkten wirkten jedoch in Richtung einer Einschränkung des reinen Wettbewerbs, so daß wir für die gesamten Angebots- und Nachfragebeziehungen der freien Segel-schifffahrt auf dem Rhein ein Polypol auf dem unvollkommenen Markt annehmen können. Dieser Marktform glichen sich im Laufe der Zeit die Rangfahrtmärkte deshalb immer mehr an, weil sich die verschiedenen Rangfahrtsysteme der einzelnen Städte in zunehmendem Maße überschnitten. Hinzu trat die Konkurrenz der Dampfschifffahrt und etwa ab 1850 auch der Eisenbahnen. Weiter zu be-achten ist die wachsende Bedeutung der Massengutverladungen, die einen di-rekten Kontakt zwischen Verloader und Schiffer herbeiführten, wodurch das Sy-tem der Rangfahrten immer mehr an Bedeutung verlor. Die so zahlreich gewor-den kleinen Kollektivmonopole stellten deshalb in ihrer Gesamtheit zur Zeit der Einführung der revidierten Rheinschiffahrtsakte 1868 schließlich die Markt-form der "monopolistic competition" dar¹⁾.

1) Da aber der Marktzugang teilweise noch zufünftmäßig beschränkt war und die Unvollkommenheit der Märkte das Schiffsangebot so zersplitterte, daß stellenweise nur wenige Anbieter vorhanden waren, dürften gelegentlich Oligopol-situationen eingetreten sein, so daß wir vielleicht am ehesten von einer "monopolistic competition with an admixture of oligopoly" sprechen können. Vgl. K. W. Rothschild "Price Theory and Oligopoly" in The Economic Journal 1947 S. 311. Über den Begriff der "monopolistic competition" vgl. E. Chamberlin "The Theory of Monopolistic Competition" Cambridge 1956, S. 68 ff.

c) Die Entwicklung der Personendampfschiffahrt

Vom Standpunkt unserer Fragestellung nach den Marktformen ist die Dampfschiffahrt besonders interessant. Die zunächst fast reinen Monopole der Holländischen und der Kölner Dampfschiffahrtsgesellschaften brachten eine weit über den Kosten liegende Frachtgestaltung und eine ausgesprochen extensive Ausnutzung der die Kapazität der Flotte beträchtlich übersteigenden Nachfrage mit sich. Es lag also ein strukturell unterbesetzter Markt vor. Die weniger rentablen Verkehrsbeziehungen, sowie die Hauptmasse der Güter überließ man den Segelschiffen.

Wie erwähnt war die Kölner Gesellschaft in Deutschland die erste Dampfschiffahrtsgesellschaft, der später eine Gesellschaft am Oberrhein folgte, die sich jedoch infolge technischer Schwierigkeiten nicht durchsetzen konnte. Die Kölner übernahmen 1832 deren Material und vor allem deren Konzession, so daß die Schiffahrt weit über das Gebiet Köln Mainz ausgedehnt werden konnte. Die Mainzer Gesellschaft hatte lediglich die Auflage gemacht, daß die Güter in Mainz umgeschlagen werden mußten, was kein Problem darstellte, da keine Konkurrenz herrschte¹⁾. Die Frachtenlage war so günstig, daß die Kölner Gesellschaft die Frachten sogar erhöhen konnte²⁾.

Der Gesamtverkehr war schon vor Übernahme der Mainzer Gesellschaft unter den beiden deutschen und einer holländischen Unternehmung gebietsmäßig aufgeteilt worden. Es herrschte auch hier ein strenges Rangfahrtsystem, jedoch im Gegensatz zu den Verhältnissen in der Segelschiffahrt, mit einer starken Angebotsposition der Schiffahrt und einer unorganisierten Nachfrageseite. Zunächst trat gegenüber der holländischen Gesellschaft eine kleine Konkurrentin auf, die die große Gesellschaft unterbot, jedoch keine größere Bedeutung erlangte.

Wesentlich wichtiger ist die Gründung der Düsseldorfer Gesellschaft, die im

1) Die Monopolstellung der Personen- und Eilgüterdampfschiffahrt war wegen des Fehlens entsprechender Verkehrsmittel an Land vollkommen frei von Substitutionskonkurrenz. Durch Kostenerhöhung wurde lediglich die Gesamtangebotskurve etwas nach links verschoben.

2) Die Marktbeherrschung war infolge der scharfen Abgrenzung des Marktes in sachlicher, räumlicher und zeitlicher Hinsicht sehr weitgehend.

Vgl. F. Machlup "The Political Economy of Monopoly" Baltimore 1952, S. 7

Jahre 1836 erfolgte. Diese Gesellschaft richtete sich nicht mehr nach dem Territorialsystem¹⁾, sondern trat mit Mainz direkt in Beziehung, welches den Verlust seiner eigenen Dampfschiffahrt an Köln noch nicht verschmerzt hatte. Gothein²⁾ schreibt dazu: "Der Schrecken in Köln, als im März 1838 zum erstenmale Dampfschiffe an der Stadt vorbeifuhren, war ungefähr ebensogroß als 7 Jahre zuvor bei der Aufhebung des Stapels".

Mit dem Auftreten der Düsseldorfer Gesellschaft war die Monopolsituation der Kölner, aber auch der Holländer gebrochen. Durch Verträge mit Mainz und eine kapitalmäßige Beteiligung der englischen "Steam Navigation Company" stellten auch die Düsseldorfer eine Verbindung vom Oberrhein nach London her, und zwar in Linienkonkurrenz zur Kölner und Holländer Gesellschaft, der "Stoomboot Maatschaapij".

Es entwickelte sich sofort ein heftiger Konkurrenzkampf, der mit allen Mitteln ausgefochten wurde. Die ersten Wirkungen der Konkurrenz zeigten sich noch vor der Betriebseröffnung. So senkte die holländische Gesellschaft, kurz nach Gründung der Düsseldorfer Gesellschaft ihren Personentarif für die Bergfahrt auf die Hälfte und im Jahre 1838 bewirkte die Konkurrenz der Düsseldorfer eine durchschnittliche Preisermäßigung im Personenverkehr der Kölner Gesellschaft um ca. 40 %. Dagegen wurden die Güterfrachten kaum ermäßigt, weil hier das Güterangebot immer noch weit über die Leistungsfähigkeit der drei Gesellschaften hinausging³⁾.

Wie sehr die beiden Gesellschaften vorher ihre Monopolsituation ausgenutzt hatten, zeigt sich daraus, daß selbst in den Jahren schärfster Konkurrenz 1839 und 1840 die Gesellschaften trotz der starken Frachtermäßigungen noch Gewinne gemacht hatten.

Die Gewinne der Schifffahrt waren allgemein Grundlage einer ausgedehnten Selbstfinanzierung, die zur Folge hatte, daß die zeitweise in außerordentlichem Maß bestehende Schiffsraumknappheit rasch zurückging. Die sinkenden Frachten riefen eine wachsende Nachfrage hervor und waren die Voraussetzung des ständig steigenden Verkehrs.

1) Dieser in der Literatur häufig verwendete Ausdruck bezieht sich nicht auf staatliche Grenzen, sondern auf die durch Rangfahrtsabreden aufgeteilten Verkehrsgebiete. Wir können deshalb statt von Territorialsystemen auch von Gebietskartellierungen sprechen.

2) Gothein, a. a. O., S. 248

3) Noch 1841 kamen 3/4 der Güter in Köln per Segelschiff an.

1839 hielten sich auch die Holländer nicht mehr an das sog. Territorialsystem und fuhren an Köln vorbei. Damit war auch das System der Rangfahrten beseitigt.

Neben den Preiskämpfen spielte sich noch ein lebhafter technischer Wettbewerb ab, der vor allem in Wettfahrten zwischen den Schiffen der Kölner und Düsseldorfer Gesellschaft zum Ausdruck kam, an denen auch die Passagiere und Zuschauer an Land lebhaften Anteil nahmen¹⁾. Der Konkurrenzkampf brachte auch Verbesserungen im Service, vermehrte Abfahrtszeiten und erhöhte Pünktlichkeit mit sich, so daß das Auftreten der Düsseldorfer Gesellschaft in der Öffentlichkeit begrüßt wurde, obwohl man die Pionierverdienste der Kölner durchaus anerkannte²⁾.

1840, auf dem Höhepunkt des Kampfes kam eine Einigung zwischen Köln und Düsseldorf zustande, wonach den Kölnern die Strecke oberhalb Mainz, den Düsseldorfern die Strecke unterhalb Kölns zugesprochen wurde. Auf der Strecke Köln=Mainz sollte Konkurrenz bleiben, die allerdings durch Regelungen eingeschränkt wurde. Bald darauf entbrannte der Kampf aufs neue, als sich die Düsseldorfer mit einer am Oberrhein entstandenen Gesellschaft zusammen-taten, um einen Verkehr Basel-London aufzuziehen.

Daß es sich bei den frühen Formen der Personen- und später auch der Dampfschleppschiffahrt um Oligopole handelte, kann nicht bezweifelt werden. Sowohl von der Morphologie des Marktes (wenige Anbieter) als auch von der Verhaltensweise her, ergibt sich eindeutig diese Marktform. Die Preiskämpfe, die wir hier beobachten können, widersprechen zwar zunächst der herrschenden Ansicht, die für das Oligopol eine relative Preisstarrheit annimmt, wir müssen aber feststellen, daß diese Periode der Preiskämpfe nur kurz war. Nachdem die Wettbewerber eingesehen hatten, daß sie sich nicht mehr aus dem Markt verdrängen konnten, suchten sie eine Einigung, die für beide von Vorteil war. Sie verfolgten nunmehr eine Politik der Sicherung des gemeinsamen Vorteils. Auf dieses Streben des Oligopolisten weist ganz besonders K. W. Rothschild³⁾ hin. Er möchte diesem Streben "for secure profits" im Oligopol die gleiche

1) Weyhenmeyer, a. a. O., S. 44

2) Eucken "Technik, Konzentration und Ordnung der Wirtschaft": "Die moderne Technik verstärkt die Konkurrenz und verstärkt aber auch die Bemühungen, sie zu beseitigen", S. 6

3) "Price Theory", S. 309

Bedeutung beimessen, wie dem der Gewinnmaximierung im Monopol.

Dieses Sicherheitsstreben führt den Oligopolisten auf Grund der Erkenntnis, daß das Verhalten seiner Konkurrenten von seinen Aktionen beeinflußt wird, in der Regel zur Vermeidung aller Handlungen, die von diesen als aggressiv aufgefaßt werden können. Hierunter fallen vor allem Preisermäßigungen, aber oft auch Preiserhöhungen, da er nicht rechnen kann, daß die Konkurrenten in gleichem Maße folgen. Rothschild kommt deshalb zu dem Ergebnis, daß Preisstarrheit ein wesentlicher Aspekt normaler Oligopolpreispolitik sei¹⁾. Gehen wir davon aus, daß die Oligopolisten sich dieser Zusammenhänge bewußt sind, so werden sie, vor allem wenn es sich nur um wenige Anbieter handelt, zu einer gemeinsamen Preispolitik kommen²⁾. Theoretisch müßte dabei der Monopolpreis zustande kommen, die praktischen Möglichkeiten liegen zwischen dem Monopolpreis und dem Preis, der sich bei reiner Konkurrenz ergeben würde³⁾.

Unser Beispiel der beiden Personendampfschiffahrtsgesellschaften zeigte zunächst die Kölner Gesellschaft für kurze Zeit als Monopolisten. Das Auftreten des Konkurrenten wurde mit einem Preiskampf beantwortet⁴⁾. Diese Verhaltensweise ist naheliegend, da das bereits vorhandene Unternehmen glauben mochte, durch seine Preispolitik den Konkurrenten auszuschalten bzw. in seine Abhängigkeit zu bringen⁵⁾. Nachdem man sich mit der Existenz des Rivalen abgefunden hatte,

1) Rothschild, a. a. O., S. 312; ebenso Stigler "The Theory of Price" 1952 S. 239.

Da eine Einigung von Oligopolisten oft schwer zu erreichen ist, will man bestehende "agreements" nicht gefährden.

2) Vgl. Jöhr, a. a. O., S. 168 und Emil Küng "Die Lehre von den Marktformen und Marktbeziehungen" S. 86 in "Konkurrenz und Planwirtschaft" Bern 1946. Vgl. auch W. Fellner "Competition among the Few" 1949 S. 179: Der Oligopolist vermeidet alles, was nach Preiskampf aussehen könnte.

3) Bain, a. a. O., S. 73. Vgl. auch Fellner, a. a. O., S. 178 "No firm knows for sure what the point of industry profit maximization is"; S. 182: Die Angst vor cut-throat competition kann zu Abweichungen vom Gewinnmaximum führen.

4) Scitovsky, a. a. O., S. 376. Er weist darauf hin, daß ein Monopolist auf einen Konkurrenten sehr oft mit cut-throat competition antwortet.

5) Bain, a. a. O., S. 279 erwartet eine Kampfphase im Oligopol vor allem in "new industries", die noch keine Zeit hatten, ihre Differenzen auszugleichen. Ähnlich auch Rothschild, a. a. O., S. 314 ff. Er stellt fest, daß bei technischem Fortschritt oder revolutionären Änderungen der Kosten, durch die das Tätigkeitsfeld eines Oligopols erweitert wird, eher eine unabhängige

kam man zu einer Absprache, die den gemeinsamen Gewinnabsichten am meisten entsprach. Das Übereinkommen war deshalb nicht sehr schwierig zustande zu bringen, da man lediglich eine schon vorher sich abzeichnende Teilung des Tätigkeitsgebietes vornehmen mußte und es den Gesellschaften selbst überließ, innerhalb ihrer Einzugsgebiete die Frachten nach eigenem Gutdünken zu setzen. Die Schwierigkeiten für neue Anbieter, auf den Markt zu kommen, infolge hoher Investitionskosten und der Genehmigungspflicht durch den Staat, förderte die günstige Marktlage der Gesellschaften.

Trotzdem wir ein heterogenes Oligopol vor uns haben, waren jedoch, vor allem bei dem weiteren Ausbau des Verkehrsnetzes, ständig enger werdende Substitutionsbeziehungen gegeben¹⁾. Hinzu trat ein gewisser Wettbewerbsgeist, hervorgerufen in erster Linie durch die neuen technischen Möglichkeiten, wie die erwähnten Wettfahrten zeigten, der aber wohl auch auf die ganze damalige Zeit noch zutreffen dürfte und den Scitovsky²⁾ als einen wesentlichen Bestandteil des Wettbewerbs ansieht.

Das Hauptmerkmal des Oligopols, die gegenseitige, bewußte Abhängigkeit, führte also zu einem Übereinkommen, welches aber nicht mit einem Gleichgewichtszustand des Gesamtmarktes, wie er beim reinen Wettbewerb vorhanden ist, identisch ist. Auch vom Gleichgewichtszustand des Monopols unterscheidet sich das Oligopol, da es nicht eine Firma darstellt, sondern lediglich eine Übereinkunft von diversen und "fundamentally antagonistic interests" darstellt³⁾.

Die damals sich infolge des weiteren technischen Fortschritts und neuer Marktpartner verändernde Marktlage läßt das erwähnte Auftreten neuer Preiskämpfe

Preispolitik der Oligopolisten eintritt. Erst wenn man auch auf dem erweiterten Gebiet in Kollision gerät, wächst der Wunsch, das Gewonnene zu halten und zu sichern. Die Preis- und Absatzpolitik wird starrer, um keinen Preiskampf auszulösen. Machlup "The characteristics and classifications of oligopoly" S. 158 unterscheidet aus demselben Grunde "reife und unreife Oligopole". Ähnlich Stigler, a. a. O., S. 239.

1) Bain, a. a. O., S. 75 stellt fest, daß die Unterscheidung zwischen heterogenem und homogenem Oligopol nicht sehr bedeutungsvoll ist, da eine enge Preisabhängigkeit auch in dem Fixieren gewisser Preisrelationen zu sehen ist.

2) Scitovsky, a. a. O., S. 322 nennt dies "the spirit of rugged individualism".

3) Bain, a. a. O., S. 277

innerhalb der Dampfschiffahrt sehr verständlich erscheinen¹⁾. Für die weitere Entwicklung werden jedoch keine derartigen Preiskämpfe mehr erwähnt, so daß anzunehmen ist, daß wieder Preisabsprachen getroffen wurden. Für diese Preispolitik dürfte Rothschilds²⁾ Ansicht zutreffen, wonach der Oligopolpreis in normalen Zeiten nur so nieder ist, daß er noch keine Vergeltung der Wettbewerber hervorruft, daß er aber nicht so hoch sein darf, daß er neue Wettbewerber anzieht und daß er in einem solchen Bereich liegen soll, daß der "good-will" der Konsumenten erhalten bleibt.

Dieser Entwicklung setzte jedoch die Eisenbahn ein Ende, welches allerdings nicht ohne eine gewisse Übergangszeit eintrat. So brachte zunächst die Eisenbahn z. B. auf der Strecke Basel-Straßburg der Schiffahrt, die nun ab Straßburg begann, einen erhöhten Zustrom, ebenso wie die zum Rhein verlaufenden Bahnen der Schiffahrt nützlich waren. Daß die Personenschiffahrt diesen Substitutionskonkurrenten teilweise noch gar nicht erkannte, zeigt noch eine Gesellschaftsgründung am Main in den 40er Jahren mit einer Konzession für 50 Jahre, die schon wenige Jahre später ihren Betrieb wieder einstellen mußte.

In dem Maße, in dem Parallellinien entlang des Rheins entstanden, kam die Personenschiffahrt zum Erliegen. Innerhalb weniger Jahrzehnte ist hier ein Wirtschaftszweig, dessen Unternehmer sich in einer Monopolsituation und später in einer Oligopolsituation befunden hatten, infolge eines durch technischen Fortschritt aufkommenden Substitutionsgutes vom Markt verschwunden, mit Ausnahme der heute noch, vor allem durch die Köln-Düsseldorfer Dampfschiffahrtsgesellschaft betriebenen Vergnügungsschiffahrt.

Die Umstellung auf andere Beschäftigungsmöglichkeiten fiel indessen nicht so schwer, da die gleichzeitig sich schnell entwickelnde Dampfschleppschiffahrt diesen Verkehrsausfall mehr als ausglich.

d) Die Dampfschleppschiffahrt

Die Anfänge der Dampfschleppschiffahrt gehen, ebenso wie die der Personenschiffahrt auf die Zeit um 1820 zurück. Jedoch verhinderten die zunächst noch zu hohen Kosten die Einführung eines Dampfschleppbetriebes, obwohl dies regierungsseitig gewünscht wurde, um hierdurch den Stand der Segelschiffer vor der erwarteten Konkurrenz der Dampfschiffahrt zu schützen. Man hoffte nämlich,

1) Rothschild, a. a. O., S. 313 Kampf wird im Oligopol zwar vermieden, er ist aber stets als Drohung vorhanden.

2) Rothschild, a. a. O., S. 310

die Segelschiffer mit Hilfe des Schleppers in die Lage zu versetzen, ihre Selbständigkeit zu erhalten, und sie dadurch in den Genuß des technischen Fortschrittes zu bringen.

Die Segelschiffer als wirtschaftliche und soziale Klasse waren für die Anwendung und Entwicklung der neuen Möglichkeiten wenig geeignet, denn sie befanden sich noch im Stadium des handwerklichen Betriebes, während die Dampfschifffahrt nur durch Bildung von Kapitalgesellschaften die hohen Investitionsmittel aufbringen konnte¹⁾.

Die ersten Möglichkeiten zur Einführung der Schleppkraft ergaben sich in Holland mit Hilfe staatlicher Unterstützung. Holland begründete diese Subventionen mit dem hierdurch möglichen Wegfall der Kosten für die Unterhaltung der Leinpfade.

Nach etwa 20-jährigen erfolglosen Versuchen in Deutschland gelang es 1841 zum ersten Mal Camphausen, durch äußerste Rationalisierung des Betriebes, eine Schleppschiffahrtsunternehmung zu gründen und rentabel zu gestalten. Er kombinierte Fracht- und Schleppgeschäft, um durch volle Kapazitätsausnutzung mit den aufgewendeten Mitteln den größten Erfolg zu erzielen. Das Schiffsmaterial kaufte er in Belgien und Frankreich, da die deutschen Angebote zu hoch lagen²⁾. Außerdem ging er von Anfang an auf die wirtschaftlichen, damals noch ungebräuchlichen Eisenkähne über. Vom ersten Tag an war diese Unternehmung ein scharfer Konkurrent vor allem der Kölner Rangfahrten. Sie hielt sich in keiner Weise an die Rangfahrtsysteme, unterbot die bestehenden Tarife und gewährleistete gleichzeitig schnellere Beförderung. Der finanzielle Erfolg zeigte sich bald und kam in der Vergrößerung des Schiffsparks der Unternehmung zum Ausdruck. So besaß sie am Ende des ersten Geschäftsjahres 3 Schlepper und 4 eiserne Kähne, 1848 5 Schlepper und 32 eiserne Frachtschiffe³⁾.

Im Gegensatz zu der zögernden Entwicklung der Personendampfschifffahrt etwa 10 Jahre vorher ging die Ausbreitung der Schleppschifffahrt äußerst schnell voran. Ohne die Erfahrungen der Camphausenschen Gründung abzuwarten, wurden überall in rascher Folge derartige Unternehmungen gegründet, so in Mainz, Düssel-

1) Friedrich Schulte, "Die Rheinschifffahrt und die Eisenbahnen", S. 312

2) Vgl. Weyhenmeyer, a. a. O., S. 98

3) Vgl. ebenda, S. 98

dorf, Speyer, Frankfurt und Mannheim¹⁾. Schon nach 3 Jahren herrschte in der Schleppschiffahrt starke Konkurrenz infolge beträchtlicher Neubauten. Auch Haniel und Stinnes kauften Schlepper, ebenso gingen die kleineren Kohlenhändler und Zechen auf den Dampfschleppbetrieb über und gründeten die Ruhrschleppschiffahrtsgesellschaft. 1848 gab es auf dem Rhein bereits 25 Schlepper und 102 eiserne Kähne.

Die Teilung des Rheinschiffahrtsbetriebes in den Personenverkehr mit Dampfschiffen und den Güterverkehr mit Segelschiffen und den Leinenzug (Treidelschiffahrt) war damit zu Ende gegangen. Die beiden Wirtschaftszweige, die bisher eine parallele Entwicklung genommen hatten, fanden ihre Vereinigung in der Dampfschleppschiffahrt, die fortan die tragende Säule der Gesamtverkehrsentwicklung werden sollte²⁾.

Diese Schleppunternehmen waren trotz der zahlreichen Gründungen zunächst in einer starken Marktposition, da sie nicht alle angebotenen Transporte bewältigen konnten. Sie mieteten deshalb sehr oft und in erheblichen Mengen Fremdraum, d. h. ehemalige Segelschiffer an und erweiterten ihre eigenen Flotten nur insoweit, als sie sichere Beschäftigung dafür fanden. Anders verhielten sie sich bei dem Bau von Schleppern. Hier war vorläufig der Bedarf an Schleppkraft so groß, daß bei Mangel an eigenen Beschäftigungsmöglichkeiten für die Schlepper jederzeit ein Ausweichen auf das Gebiet des noch vorhandenen Leinenzuges möglich war.

Die Schleppreeder brauchten nur in die Preise der Pferdeschleppbetriebe, der Karcher, eintreten und konnten hier stets eine gewisse Grundlast für ihre Schlepper finden, denn am Anfang der Entwicklung lag die Rentabilitätsgrenze zwischen beiden Bereichen noch zugunsten der Karcher. Erst im Laufe mehrerer Jahre wurden diese endgültig verdrängt, nachdem sie zuvor noch versucht hatten, durch vermehrte Einrichtung von Pferdewechseln, sogenannten Relaisstationen, mit der Geschwindigkeit der Dampfschiffe Schritt zu halten.

1) In Mannheim handelte es sich erstmals um eine Vereinigung von früher im Rang gefahrenen Segelschiffen mit Spediteuren. Die Vereinigung löste sich jedoch schon 1862 infolge Uneinigkeit wieder auf.

2) Predöhl, a. a. O., S. 47 "Es war aber nicht die Dampfkraft allein, die der Binnenschiffahrt den starken Auftrieb gab. Sehr wesentlich fiel ins Gewicht, daß in der Binnenschiffahrt die Zugkraft auf einen besonderen Schiffskörper gesetzt, mithin der Schleppzug gebildet werden konnte".

Von den anbietenden Schiffahrtsbetrieben her gesehen lag eine Marktstruktur vor, die eine relativ große Zahl von Einzelschiffen zeigte, die sich durch Zuzug von den, durch die Bahnkonkurrenz beeinträchtigten Nebenflüssen verdrängten Schiffen und durch den natürlichen Zuwachs von außen, erhöhte und eine relativ geringe Anzahl von Schleppunternehmen. Für die Segelschiffahrt bedeutete dies eine weitere Verstärkung der Marktform des unvollkommenen Polypols.

Die Schleppunternehmen sind, wenn wir von einer morphologischen Betrachtung des Marktes ausgehen, als Oligopolisten anzusehen. So hatte z. B. die Kölner Gesellschaft (Camphausen) 1848 einen Marktanteil von etwa 20 %. Eine Periode starker Preiskämpfe, wie sie die Personenschiffahrt gezeigt hatte, trat hier jedoch nicht ein. Dies lag daran, daß der Spielraum für derartige Kämpfe wesentlich geringer war als vordem bei der Personenschiffahrt. Die Kosten der Schleppschiffahrt waren, wie erwähnt, zunächst so hoch, daß extreme Gewinne infolge der Substitutionskonkurrenz der Segel- und Treidelschiffahrt nicht möglich waren. Zu Preisunterbietungen lag andererseits auch kein Grund vor, da die Nachfrage nach Schleppkraft zu den der Segel- und Treidelschiffahrt entsprechenden Sätzen genügend groß war. Da der technische Fortschritt im Schlepperbau und Betrieb bald kostensenkend wirkte, stiegen die Gewinne, die jedoch, bei der gegebenen Möglichkeit des freien Marktzuganges, rasch wegkonkurriert wurden. Später erfolgte dann ein Druck auf die Schleppfrachten, was sich für die Kleinschiffahrt günstig auswirkte und dazu beitrug, neue Transporte auf den Rhein zu ziehen. Der Rhein konnte sich dadurch als Verkehrsträger gegenüber der Eisenbahn stets behaupten, während die weniger schiffbaren Nebenflüsse dem Wettbewerb der Eisenbahn zunächst fast völlig erlagen.

e) Die Veränderung der Struktur des Güterangebotes

Es ist schon vorher kurz die Erhöhung der Nachfrage nach Schiffsraum erwähnt worden. Wichtig war hierbei vor allem die starke Zunahme der Massengüter Kohle und Erz, die eine völlige Veränderung des Schiffahrtsbetriebes und des Geschäftsganges mit sich brachte. So stieg der Verkehr des Hafens Duisburg, wo vor allem Kohletransporte anfielen, von 9.831 t 1844 auf 168.000 t ¹⁾ in 1845. 1850 waren es bereits ca. 430.000 ts. Die Kohlenabfuhr von Ruhrort

1) Diese starke Erhöhung beruht vor allem auf der Eröffnung der Verbindung zum Ruhrgebiet.

stieg von 160.000 ts in 1826 auf 340.000 ts in 1836 und auf über 1 Mill. ts in 1862¹⁾.

Damit war für die Schifffahrt das neue Tätigkeitsgebiet, der Massengutverkehr erschlossen, in dem sie ihre Wettbewerbsvorteile, Massenhaftigkeit und Billigkeit, voll zur Geltung bringen konnte. Das Stückgütergeschäft und der damit zusammenhängende Sammelladungstransport der Spediteure und der Stapelplätze verlor dadurch seine vorherige Bedeutung. Der Schiffer trat in direkten Kontakt zu den Verladern. Hierdurch vereinfachte sich der Geschäftsgang, der Betrieb wurde verbilligt, die Umlaufgeschwindigkeit der Schiffe stieg durch den Wegfall der Rangfahrten und der Reihemethode bei der Beladung. Auch die steigende Zahl und Ladefähigkeit der eisernen Kähne trug mit dazu bei, die Wettbewerbsfähigkeit der Binnenschifffahrt zu steigern.

Der Verkehrszuwachs, der zunächst dem Transportraumangebot vorausgeeilt war, wurde dadurch ziemlich schnell eingeholt und machte einem neuen Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage Platz, das in Zukunft, infolge des meist noch schnelleren Wachsens der Transportkapazitäten eine ständige Tendenz zur Frachtsenkung auslöste.

Die Entwicklung der Rheinschifffahrt wurde also in dieser Zeit durch den technischen Fortschritt begünstigt. Jedoch hätte sich in einer zunftmäßigen Verfassung, wie sie noch eine Generation vorher geherrscht hatte, dieser Fortschritt nicht so schnell und in diesem Umfang durchsetzen können. Wir können deshalb Gothein zustimmen, der über die damalige Zeit sagte: "Nur die Freiheit der Konkurrenz hat die großen Umgestaltungen herbeigeführt, die neue Technik wäre für sich allein hierzu nicht imstande gewesen"²⁾.

f) Die Wirkungen der Eisenbahn auf den Rheinschifffahrtsmarkt

Die Expansion von Binnenschifffahrt und Eisenbahn beruht auf denselben technischen Grundlagen, nämlich der Einführung der Dampfkraft³⁾, die zugleich auch Ursache für die industrielle Entwicklung war. Dabei dürfte zunächst die Ansicht geherrscht haben, die Eisenbahn sei das eigentlich moderne Verkehrsmittel, während die Binnenschifffahrt sich zwar der Hilfsmittel der Technik auch bedienen

1) Walter Nasse "Der Rhein als Wasserstraße" S. 275

2) Gothein, a. a. O., S. 199

3) F. J. Schroiff, "Binnenschifffahrt und Eisenbahn" S. 176

könne, aber letztlich unterliegen müsse¹⁾. Förster²⁾ stellt fest, daß der Glaube weithin verbreitet gewesen sei, daß der Binnenschiffahrt durch die Eisenbahn der Todesstoß versetzt worden sei. Die Ausschaltung der bis dahin bereits existierenden Kanäle sei deshalb möglich gewesen, weil sie nur für die Konkurrenz gegenüber der Landstraße gebaut und deshalb für moderne Schiffe zu klein waren.

Dieser Pessimismus war zu begründen mit dem Rückgang des Güterverkehrs auf den Nebenflüssen und der sofortigen Konkurrenzwirkung der Eisenbahnen gegenüber dem Personenverkehr zu Schiff. Die Rheinschiffahrt konnte sich jedoch durch die erwähnten Verbesserungen und Vergrößerungen des Schiffsmaterials behaupten³⁾, so daß wir für den gesamten Rhein keinen Rückgang der Schiffahrt, bedingt durch die Eisenbahnkonkurrenz, feststellen können⁴⁾. Gewisse Stagnationserscheinungen um 1848 - 1850 trugen mehr konjunkturellen Charakter⁵⁾.

Wohl aber stand einige Jahrzehnte der Eisenbahnbau stärker im Blickpunkt der Öffentlichkeit, insbesondere auch der Regierungen, aber schon in den 70-er Jahren stieg das Interesse an einer Weiterentwicklung der Binnenschiffahrt wieder⁶⁾.

So sehr die Binnenschiffahrt seinerzeit die Konkurrenz der Bahn bedauert haben mag, so müssen wir doch feststellen, daß die industrielle Standortbildung durch diese Parallelität der zeitlichen Entwicklung, die nicht unbedingt so hätte übereinstimmen müssen, wahrscheinlich sehr günstig beeinflusst wurde. Denn ein stärkerer zeitlicher Vorsprung der Binnenschiffahrt hätte eine eindeutige Bevorzugung der Hafenplätze bei dem Aufbau der Industrie bedeutet, da

1) Eine ausführliche Darstellung der Probleme bringt Prof. Napp-Zinn in "Binnenschiffahrt und Eisenbahn".

2) Förster, a. a. O., S. 20

3) Vgl. E. Sax, a. a. O., S. 274 "Zunächst sah es so aus, als werde die Binnenschiffahrt verdrängt. Inzwischen hat die Schiffahrt wieder neuen Spielraum".

4) Gothein, a. a. O., S. 276

5) Der Rheinverkehr bei Emmerich sank z. B. von 550.000 ts in 1848 auf unter 400.000 ts 1849, übertraf aber schon 1850 die Zahlen von 1847 wieder und stieg in der Folge rasch weiter.

6) Alfons Schmitt, "Die Binnenschiffahrt der Bundesrepublik Deutschland in ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung" S. 93

die entballende Wirkung des Wasserstraßenverkehrs sich nur entlang der Wasserstraßen auswirkt, während die Eisenbahnen infolge ihres Flächenverkehrs auch eine von den Flußläufen abweichende Auflockerung der Standorte begünstigen¹⁾.

Wenn wir die Konkurrenzwirkung der Bahn auf die Binnenschifffahrt überhaupt beurteilen wollen, so müssen wir davon ausgehen, daß die Binnenschifffahrt insgesamt durch die Wirkung der Dampfmaschine in der Industrie wesentlich größere Mengensteigerungen erfuhr, als sie durch die Wirkung der Dampfmaschine in Gestalt der Eisenbahn an Mengen verlor. Jedoch bewirkte die Bahn ein sofortiges Zurückgehen der Binnenschifffahrt auf ihre besonderen Leistungsgebiete und bewirkte somit eine verstärkte Rationalisierung des Verkehrs.

Schon damals trat jedoch ein bis heute ungelöstes Problem auf, nämlich die Verschiedenheit der Marktformen der beiden Konkurrenten. Zwar hatte die Rheinschifffahrt als Gesamtheit zunächst ein Monopol besessen, das aber nach Abbau der Zunftverfassung infolge des scharfen internen Wettbewerbs wirtschaftlich keine Wirkung mehr hatte. Gelegentlich vorkommende und hier erwähnte Frachtüberhöhungen waren weniger auf eine bewußte Monopolpreispolitik zurückzuführen als auf die Unvollkommenheit des Marktes infolge technischen Fortschrittes, der eine Heterogenität des Angebots bewirkte, die vorübergehend Unternehmergewinne entstehen ließ.

Die Eisenbahn baute im großen und ganzen ihr Netz innerhalb der jeweiligen Landesgrenzen auf und konnte, da sie Eigentümerin des Schienenweges war, andere Konkurrenten ausschließen und in dem ihr vorbehaltenen Gebiet eine monopolistische Preispolitik betreiben. Sie mußte also lediglich die Elastizität der Nachfrage, sowie eventuell vorhandene Substitutionsgüter berücksichtigen. Bei den Problemen konnte sie mit Hilfe der Preisdifferenzierung begegnen. Gegenüber der Gesamtnachfrage wirkte sich dies in der Handhabung einer Wertstaffel für die Transportgüter aus, wie es vorher auch in der Binnenschifffahrt üblich gewesen war, gegenüber der Binnenschifffahrt wurde eine regionale Frachtdifferenzierung angewendet, welche durch die Bildung von Verbänden für die Durch-

1) Die Frage, ob und inwieweit die Wasserstraßen zentralisierend wirken, ist in der Literatur umstritten. Wichtig ist hier die Entscheidung, ob eine Dezentralisierung entlang der Wasserstraßen auch schon als eine Dezentralisierung angesehen wird. Vgl. Förster, a. a. O., S. 70 aber auch Schulz-Kiesow "Die Binnenschifffahrt und ihre Frachtenbildung in ihrer Bedeutung für den industriellen Standort" S. 25 ff.

führung einer gemeinsamen Tarifpolitik der Eisenbahnen in ihrer Wirksamkeit noch verstärkt wurde.

Die Eisenbahn war also auf dem Markt, der außerhalb des Bereiches der Schifffahrt lag, Monopolist. Gegenüber der Schifffahrt war sie Oligopolist, d. h. sie rechnete mit den Reaktionen der Schifffahrt. Da sie auf ihrem Monopolmarkt gegebenenfalls einen Ausgleich für Verluste aus Preiskämpfen mit der Schifffahrt finden konnte, war die Schifffahrt in einer äußerst gefährdeten Situation. Ob man generell von einer bewußt ruinösen Konkurrenz¹⁾ der Bahn gegenüber der Schifffahrt sprechen kann, ist jedoch fraglich. Schulte²⁾ bejaht dies und meint, es sei eine echte, ruinöse Konkurrenz gewesen, darauf bedacht, dem Schiffsverkehr soviel wie möglich Abbruch zu tun. Für vorübergehende Situationen und bestimmte Verkehre dürfte seine Ansicht zutreffen, doch spricht die Tatsache, daß sich die Schifffahrt insgesamt recht günstig entwickelte, gegen diese Annahme. Auch die Angaben der Duisburger Handelskammer, wonach z. B. die Durchschnittskohlenfrachten von 6,8 Pfg/tkm im Jahre 1844 auf 2,3 Pfg/tkm in 1867 fielen, belegen Schultes Ansicht nicht, sondern zeigen vielmehr, welche Preissenkungen Wettbewerb und technischer Fortschritt in dieser Zeit erzwangen. Gerade diesen Frachtsenkungen aber ist die gewaltige Mengenzunahme, die der Verkehr erfuhr, zu verdanken.

Die Möglichkeit der Eisenbahn, im Oligopolkampf gegen die Binnenschifffahrt ihre Monopolsituation auszunutzen, ist auch später, ja bis heute ein Problem geblieben, auch wenn sich ihre Monopolstärke inzwischen vermindert hat. Denn grundsätzlich ist ein Monopol in der Lage, einen polypolististisch organisierten Wettbewerber auf einem räumlich begrenzten Gebiet niederzuzukurrieren. Andererseits ist ein polypolistisch organisierter, aber geographisch nicht gebundener Wettbewerber, wie z. B. der Lastwagen, imstande, ein Monopol, welches sich in seiner Preisgestaltung weit von den Selbstkosten entfernt, auszuhöhlen und sofern dies die Grundlage der Tarifpolitik des Hauptverkehrsträgers ist, die gesamte Verkehrspolitik zu erschüttern.

Daß es der Eisenbahn damals nicht gelang, den Wasserstraßenverkehr, insbesondere die Rheinschifffahrt, zu beseitigen, spricht sowohl dafür, daß die Rheinschifffahrt auf ihren Hauptgebieten tatsächlich beträchtliche natürliche Kostenvorsprünge hatte, aber auch dafür, daß die Eisenbahnen nicht aufs

1) Auf diesen Begriff wird später noch eingegangen.

2) F. Schulte, a. a. O., S. 350

äußerste ihre Monopolsituation ausnützen wollten oder konnten¹⁾. Von Seiten des Staates erfolgte allerdings noch keine stärkere Beeinflussung des Verkehrsmarktes. So erwähnt Schulte²⁾, daß die preußische Regierung der Frage der Differentialtarife gegenüber eine schwankende Haltung eingenommen habe, was er auf das Interesse des Staates an der finanziellen Entwicklung der Eisenbahnen, für die er Zinsverpflichtungen übernommen hatte, zurückführt. Er erwähnt eine Norm, die 1853 den preußischen Eisenbahndirektionen für ihre Tarifpolitik empfohlen worden war, wonach der Frachtpreis zu einer bestimmten Station nicht höher sein solle als zu einer weiter entfernt liegenden Station derselben Strecke³⁾. Dieser Grundsatz wurde aber nicht immer eingehalten. Für die spätere Entwicklung, namentlich nach der Verstaatlichung der Eisenbahnen sieht dann allerdings A. Schmitt⁴⁾ eine "Einheit der Verkehrspolitik" in Preußen, die auf eine gleichmäßige Förderung und Entwicklung von Eisenbahn und Binnenschifffahrt gerichtet war⁵⁾.

Die Marktform, die zwischen den Anbietern Schifffahrt und Eisenbahn bestand, war aber auch weiterhin das Oligopol. Die staatliche Kontrolle der Tarifpolitik der Eisenbahnen verhinderte zwar eine ruinöse Konkurrenz gegenüber der Schifffahrt, schloß aber gelegentliche Kampfpreisbildungen nicht aus.

Da die Dienste der Eisenbahn infolge ihrer Schnelligkeit und Pünktlichkeit denen der Schifffahrt gegenüber höherwertig waren, mußte die Schifffahrt allgemein etwas unter dem Preis der Bahntransporte liegen, um ihren Vorteil größerer Billigkeit des Transportes zur Geltung zu bringen. Die Schifffahrt stand also in einer bestimmten Frachtabhängigkeit von der Eisenbahn. Man könnte deshalb annehmen, daß sich eine Preisführerschaft der Eisenbahn, also eine Form von stiller Übereinkunft⁶⁾, über die Frachtenpolitik ergeben hätte, mit dem Ziel der Ge-

1) Ernst Heuss, a. a. O., S. 111. Er weist auf die Angst des Monopolisten hin, durch sein Verhalten eine Monopolkontrolle des Staates auf sich zu lenken.

2) Schulte, a. a. O., S. 351

3) Vgl. Krömig "Die Differentialtarife der Eisenbahnen, ihre Entwicklung, Bedeutung und Berechtigung", S. 15

4) "Binnenschifffahrt am Scheidewege" S. 11

5) Vgl. R. Schmidt "Die Binnenschifffahrt, ein Lebensbedürfnis der deutschen Wirtschaft", S. 21

6) Sidney Weintraub "Price Theory" NY 1949 bezeichnet alle Formen der Preis- oder Mengenführerschaft als eine "tacit form of collusion", S. 178

wimm Maximierung für die beiden Oligopolisten. Ob dabei die Eisenbahn jedoch eindeutig als der Preisführer und die Schifffahrt als Preisfolger angesehen werden kann, ist nicht sicher. Die Tatsache, daß die Eisenbahn die Preisobergrenze setzte, ist hierfür noch kein Beweis, denn Preisänderungen konnten von der Schifffahrt innerhalb ihres Bereiches ebensogut vorgenommen werden und dann zu Anpassungen der Frachten durch die Eisenbahn führen. Da aber die Eisenbahn auf Grund ihrer Monopolstellung auf dem übrigen Verkehrsmarkt kostenmäßig günstiger gestellt war, besaß sie einen größeren Freiheitsgrad für die Preisstellung, als die Schifffahrt. Anpassungen der Schiffsfrachten an die Bahnfrachten dürften deshalb doch eher die Regel gewesen sein als umgekehrt.

Grundsätzlich gegen die Annahme einer Preisführerschaft spricht die Tatsache, daß bei den meisten Frachtänderungen der Eisenbahn die Schifffahrt sich benachteiligt fühlte und durch ihre Reaktionen die erwarteten Mengengewinne der Eisenbahn zunichte machte. Das Ziel einer gemeinsamen Einschränkung des Wettbewerbs zur Erhöhung der Gewinne, welches wir für die Preisführerschaft annehmen, fehlte also, so daß wir von Preisführerschaft im engeren Sinne nicht sprechen können. Es handelte sich eher um die Monopolpreispolitik des dominierenden Anbieters, dem sich die Schifffahrt anpassen mußte¹⁾.

Daß es nicht zu einer stärkeren Annäherung der Frachtenpolitik beider Verkehrszweige kam, eben in Form einer Preisführerschaft der Eisenbahn, beruhte darauf, daß die Binnenschifffahrt in sich in ein Polypol zerfiel, welches nicht zu einer derartigen Frachtenverständigung geeignet war²⁾. Die Einhaltung der durch die Preisführerschaft der Eisenbahn gesetzten Preisrelationen durch die vielen Anbieter der Schifffahrt wäre nicht erfolgt, da angesichts der

1) Vgl. Jesse W. Markham "The Nature and Significance of Price Leadership" AER 1951 Vol. XLI S. 895 "... the pure dominant firm market presents a problem of monopoly price control rather than of price leadership. Price "leadership" in a dominant firm market is not simply a modus operandi designed to circumvent price competition among rival sellers but is instead an inevitable consequence of the industry's structure".

2) Markham, a. a. O., S. 901: Als erste Bedingung für ein Zustandekommen von Preisführerschaft, welche zur Gewinnerhöhung der Gruppe führt, also anstelle einer Kartellvereinbarung steht, nennt er wenige Anbieter und einen geschlossenen Markt. Beide Bedingungen sind auf Seiten der Schifffahrt nicht gegeben.

starken Elastizität der Nachfrage für den einzelnen sich ein zu großer Anreiz ergeben hätte, durch geringe Frachtunterbietung zu einer vollen Kapazitätsausnutzung zu gelangen, so daß sich ein überhöhter Preis nicht hätte halten lassen. Ein weiterer Grund ist darin zu sehen, daß sich beide Verkehrsmärkte nur in ihren begrenzten Substitutionsbereichen berührten. Die Vorteile einer Einigung wären also nur einem Teil des Gesamtmarktes zugute gekommen.

Es kann abschließend festgestellt werden, daß die Umlagerung der Transportleistungen der Schifffahrt von den Stückgütern zu den Massengütern das absolute Gewicht der auf dem Rhein transportierten Güter, trotz der Eisenbahnkonkurrenz erhöht hat und sich bei verminderten Frachtkosten eine Arbeitsteilung zwischen Schifffahrt und Eisenbahn ergab.

3. Die Entwicklung der Rheinschifffahrt bis zur Weltwirtschaftskrise

a) Die grundsätzliche Einteilung der Schifffahrtstreibenden

Wenn wir eine Analyse des Marktes in der nun folgenden Epoche, also in der Zeit von etwa 1870 bis 1930 vornehmen wollen, so stoßen wir wieder auf eine Dreiteilung. Zwar haben sich die technischen Unterschiede zwischen Segel-, Personen- und Schleppschiffsverkehr durch den Untergang der beiden ersteren Betriebszweige eingeebnet, jedoch ergibt eine wirtschaftliche Betrachtung andere Unterscheidungsmerkmale, die wieder eine Dreiteilung ergeben.

Die allgemein übliche Unterscheidung in Partikulier und Reeder genügt für unsere Zielsetzung nicht. Vielmehr ergibt eine Untersuchung der Motive, die die Marktpartner zur Teilnahme an der Rheinschifffahrt bewegen, eine beträchtliche Verschiedenartigkeit der wirtschaftlichen Ziele, die die 2. Gruppe, nämlich die einzelnen Reeder, verfolgen.

So ist aus dieser Sicht eine größere Ähnlichkeit in den Zielen der Partikuliere und einiger, sogenannter freier Reeder zu beobachten, als in den Zielen, die z. B. die Werkschifffahrt verfolgt. Es liegt also eher eine Einteilung nahe, die auf die eine Seite Reeder und Partikuliere stellt, welche die Schifffahrt mit dem in der Marktwirtschaft üblichen Ziel der Gewinnerzielung und Gewinnmaximierung verfolgen, während sie auf die andere Seite die Unternehmer stellt, welche die Schifffahrt nur als eine Art Hilfsbetrieb für andere Produktionen oder des Handels ansehen und betreiben¹⁾.

1) Es handelt sich hier um die sog. Werksreedereien, die vor allem in Gestalt der Kohlenreedereien sehr verbreitet sind.

Gehen wir aber auch von einer morphologischen Marktformenanalyse aus, so ergibt sich die Unterscheidung in Partikuliere und Reeder, die wir ebenfalls nicht vernachlässigen können, da diese Morphologie des Marktes ein empirisch nachzuweisendes unterschiedliches Verhalten der beiden Anbietergruppen hervorgerufen hat.

Die 2. und 3. Anbietergruppe, welche durch ihre Frachtzuleitung an Land langfristige Transportabschlüsse tätigten, hatten zeitweise ein den Partikulieren entgegengesetztes Frachteninteresse. Sie waren nämlich in Zeiten schlechten Wasserstandes auf die Anmietung von Partikulierraum angewiesen, um ihren Transportverpflichtungen nachkommen zu können. Sie waren dann an niedrigen Mieten, die Partikuliere an hohen Mieten interessiert.

Auf Grund der Kombination von zwei Betrachtungsweisen erhalten wir also eine Dreiteilung des Angebotes in:

1. Partikuliere
2. gewinnorientierte Reeder
3. Werksreeder, deren Rentabilität im Rahmen eines übergeordneten Betriebes gesehen wurde. Dabei waren sie auf die Dauer natürlich von den Frachten am freien Schifffahrtsmarkt nicht unabhängig.

Diese grundsätzlich verschiedenen Zielsetzungen der beiden ersten Gruppen gegenüber der dritten, sehr starken Gruppe ist als weitere Ursache für das Ungleichgewicht des Marktes anzusehen. Diese Dreiteilung schließt auch die verschiedenen Interessenlagen ein, die zwischen den einzelnen schifffahrttreibenden Nationen existierten, z. B. zwischen Holland als Transit- und Deutschland als Import- oder Exportland, welche eine weitere Unterteilung nahelegen könnten. Sie lassen sich aber alle auf die grundlegende Unterscheidung zurückführen: Wurde Gewinn durch den Betrieb der Schifffahrt angestrebt oder nicht,

b) Einige außerwirtschaftliche Ereignisse von Bedeutung für die Rheinschifffahrt (Verstaatlichung der Eisenbahnen)

Am Beginn des neuen Abschnittes, der die Binnenschifffahrt zu einem gewaltigen Verkehrsaufschwung führte, stand die erwähnte Revision der Rheinschifffahrtsakte von 1831, die im Jahre 1868 die völlige Abgabefreiheit auf dem Rhein brachte. Diese Abgabefreiheit war jedoch nicht bestimmend für die weitere Entwicklung des Wettbewerbes. Sie konnte lediglich durch Wegfall der Belastung und eine Erhöhung der Transportmengen den Druck des hohen Angebotes an Schiffsraum vorübergehend mildern, brachte also eine Ver-

besserung der Wettbewerbslage der Schifffahrt als Gesamtheit.

Um die öffentliche Meinung, Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung für die Fragen der Binnenschifffahrt stärker zu interessieren hatte Friedrich Harkort 1869 den "Centralverein zur Hebung der deutschen Fluß- und Kanalschifffahrt" gegründet, der heute noch unter dem Namen "Zentral-Verein für deutsche Binnenschifffahrt e. V." in Beuel die gleichen Zwecke verfolgt, nämlich für die Interessen der Binnenschifffahrt, und insbesondere für die des Kanalbaues, zu werben¹⁾.

Ein weiteres, wichtiges Ereignis war die Stellung der Eisenbahnen unter ein allgemeines Kontroll- und Aufsichtsrecht des Staates gemäß § 45 der Reichsverfassung von 1871²⁾. Zwischen 1870 und 1880 schreitet auch die Verstaatlichung von Privatbahnen, vor allem in Preußen, fort. Durch diese Maßnahmen wurde erreicht, daß sich der Wettbewerb der Eisenbahnen gegenüber der Schifffahrt nicht mehr vorwiegend auf der Ebene des privatwirtschaftlichen Erwerbsstrebens³⁾ abspielte. Man erstrebte jetzt vielmehr einen Ausgleich zwischen beiden Verkehrsträgern nach der jeweiligen Leistungsfähigkeit. Allerdings wurden die Hoffnungen der deutschen Binnenschifffahrt, welche diese an die Verstaatlichung geknüpft hatte, und die in einer Beseitigung des Wettbewerbes überhaupt gipfelten, nicht erfüllt. Erstens konnte man nicht die Rendite der neu erworbenen, vorher sehr gewinnbringenden Linien zu sehr sinken lassen, zweitens hatte sich die Wirtschaft auf verschiedene Ausnahmetarife schon derart eingestellt, daß deren Beseitigung ernste Schwierigkeiten hervorgerufen hätte.

Die Ausnahmetarife verändern die Marktform, in der sich Eisenbahn und Schifffahrt am Markt gegenüberstehen, nicht, sie verschärfen jedoch den Wettbewerb, da die Schifffahrt die Eisenbahntarife als Obergrenze ihrer Frachten ansehen muß⁴⁾.

1) Erich Schreiber, "Die Organisation der deutschen Binnenschifffahrt", S. 155

2) 1873 wurde ein Reichseisenbahnamt errichtet. Vgl. hierzu den Artikel "Eisenbahnen" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 3. Band, Jena 1926, S. 588

3) Allerdings hatte auch schon vorher eine Aufsicht des Staates bestanden, jedoch in weniger strenger Form und länderspezifisch verschieden.

4) Da die Ausnahmetarife und die diesen in ihrer Wettbewerbswirkung gleichzustellende Entfernungsstaffel ab 1920 besondere Bedeutung erlangten, soll auf diese Probleme erst in einem späteren Abschnitt eingegangen werden. Vgl. S. 120

c) Die Entwicklung des Verkehrsvolumens der Rheinschifffahrt ab 1870

Bei der Betrachtung der Wettbewerbsverhältnisse besteht die Gefahr, auf Grund der Fülle der Einzelheiten, die meistens nur die Schwierigkeiten und Probleme der Rheinschifffahrt zeigen, den wiederholt erwähnten, nach oben gerichteten Verlauf der Gesamtverkehrsentwicklung zu übersehen.

Dieser Trend soll deshalb durch einige Zahlen belegt werden. Selbstverständlich sind die Angaben für die anfängliche Entwicklung nicht sehr zuverlässig und entbehren auch größerer Aussagekraft, vor allem, da die heute so wichtige Größe des Tonnenkilometers noch fehlte. Die ersten Angaben beziehen sich auf die Anzahl der Schiffe:

Jahr	Anzahl der Schiffe	
1813	629	(nach Gothein S. 145)
1826	976	" "
1847	1100	" S. 25
1884	5234	(nach Nasse S. 82)
1914	11589	" Weyhenmeyer, S. 148

Bei dieser Tabelle ist zu berücksichtigen, daß der Zuwachs an Transportkapazität bedeutend höher war, da sowohl die Größe des Einzelschiffes als auch die Umlaufgeschwindigkeit erheblich zugenommen haben. So ging z. B. die Anzahl der Kähne unter 125 t von 1849 bis 1869 sowohl relativ wie auch absolut zurück, dagegen hat sich die Zahl der Kähne über 250 t auf das 6 - 7fache erhöht.

Wichtiger als die Zahl der Schiffe sind jedoch die Angaben über die Gesamttransportleistungen. So betrug z. B. der Rheinverkehr bei Emmerich (holländische Grenze)¹⁾

	(in 1000 t) zu Berg	zu Tal
1840	130	260
1850	170	400
1860	210	500
1870	490	1500
1880	1300	2300
1890	3000	2800
1900	9000	4100

1) Vgl. Weyhenmeyer, a. a. O., S. 138

Der Gesamthafenverkehr betrug in Millionen t¹⁾:

		davon Deutschland allein
1872	7, 2	4, 7
1874	5, 6	
1880	9, 3	5, 7
1885	12, 3	
1890	19, 5	13, 7
1895	23, 4	
1900	41, 3	28, 4
1903	54, 1	36, 7

Für die Leistung in tkm seien folgende Zahlen für die gesamten deutschen Wasserstraßen genannt:

	in Mrd. tkm
1875	2, 9 ²⁾
1913	20, 9 ³⁾

Für den Rhein von Rheinfelden bis Emmerich, sowie Main und Neckar ergibt sich für 1875 auf Grund eines durchschnittlich 60 %igen Anteils des Rheins am deutschen Wasserstraßenverkehr:

1875	ca. 1, 7
1913	9, 4 ⁴⁾
1935	13, 0 ³⁾
1956	24, 2 ⁵⁾
1957	25, 2 ⁶⁾

Diese Zahlen zeigen einen Anstieg der Verkehrsleistungen auf dem Rhein von 1875 bis 1913 um ungefähr das 5 1/2-fache, eine Verlangsamung bis in die Mitte der 30er Jahre und eine weitere beträchtliche Zunahme bis 1957, womit aber die 2. starke Wachstumsperiode vorläufig beendet sein dürfte.

Vergleichen wir die tkm-Leistung mit der jeweiligen Größe der Flotte, wobei die Selbstfahrertonnage wegen der größeren Umlaufgeschwindigkeit mit 1,5 mul-

1) Nasse, a. a. O., S. 156

2) Dieter Rackebrandt: "Zusammenschluß- und Organisationsformen in der Binnenschifffahrt" S. 7

3) Wirtschaft und Statistik 1937, S. 104

4) Rheingutachten S. 169

5) Statist. Jahrbuch 1958, S. 301

6) Statist. Jahrbuch 1959, S. 299

tipliziert wird, so ergibt sich folgende Entwicklung von Angebot und Nachfrage: (in % 1913 gleich 100)

	Flotte in Mill. t	%	geleist. Mrd. tkm	% ¹⁾
1913	5,1	100	9,4	100
1934	8,1	159	12,7	135
1949	5,9	115	8,7	93
1956	8,3	165	24,2	259
1958	9,1	178 (1957)	25,2	268

Die starke Verkehrszunahme von 1949 auf 1957 um rund 290 % brachte, auch wenn man infolge des technischen Fortschritts eine erhöhte Umlaufgeschwindigkeit der Schiffe zugrunde legt, eine günstige Beschäftigungslage, die auch nach Ansicht des Vereins zur Wahrung der Rheinschiffahrtsinteressen²⁾ zu einem optimalen Verhältnis von Flotte zur Gütermenge führte.

Inzwischen hat sich jedoch das Güteraufkommen verringert, infolge Kürzung der Kohlenimporte und dem 1958 zu beobachtenden allgemeinen Abflauen der Grundstoffindustrie, sowie dem Bau einer Pipeline von Wilhelmshaven ins Ruhrgebiet (eine weitere von Rotterdam aus ist im Bau). Demgegenüber ist die Flotte jedoch noch gewachsen, so daß man heute bereits wieder eine "Überkapazität" von etwa 20 % (inclusive der als normal angesehenen Reserveflotte von etwa 10 % annimmt)³⁾.

1) Berechnet auf Grund Zahlenangaben bei Schreiber "Binnenschiffahrts Handbuch" Wiesbaden 1952, S. 128 und Weska 1956 und 1959

2) Schreiben vom 3. 2. 1959

3) Schreiben vom 3. 2. 1959.

Der Begriff der "Überkapazität" wird von der Schifffahrt so definiert, daß die Nachfrage nach Transportraum im Verhältnis zum Tonnageangebot zu gering ist, wodurch längere Liegezeiten, also Einnahmeausfälle, und möglicherweise Verluste für die Schifffahrt entstehen. In dieser Form ist der Begriff jedoch nicht eindeutig, da die Absatzmenge = Kapazitätsausnutzung stets eine Funktion des Preises ist. Wir können deshalb also nicht von einer "Überkapazität" schlechthin, sondern nur von einer Überkapazität bei dem jeweils bestehenden Preis (Festpreis) sprechen. (Vgl. hierzu S. 105 und insbes. S. 117 ff.)

Da der Begriff der "Überkapazität" in der Literatur jedoch allgemein verbreitet ist, werden wir ihn gelegentlich auch verwenden, allerdings unter dem oben angeführten Vorbehalt.

d) Die Reaktion der Partikuliere auf die zunehmende Intensität des Wettbewerbs

Die Partikuliere hatten sich zunächst aus verständlichen, jedoch kurz sightigen Gründen dem technischen Fortschritt entgegengestellt und konnten das dadurch verlorene Terrain gegenüber dem der Dampfschiffahrt sehr aufgeschlossenen Unternehmertum aus Handel und Industrie auch später kaum mehr einholen. Nur wenigen unter ihnen, so Johann Jakob Fendel und Gutjahr gelang es, den Übergang zum reedereimäßig arbeitenden Großbetrieb zu finden.

Der Mangel an Kapital, aber auch die grundsätzliche, kapitalistischen Betriebsformen abgeneigte Geisteshaltung der Partikuliere hatte zur Folge, daß die Schleppkraft fast ausschließlich in den Händen der Reeder lag. Erst später gelang es auch Partikulieren Schlepper anzuschaffen, die aber in der Regel geringere PS-Zahlen aufwiesen als die der Reeder. Das Rheingutachten¹⁾ gibt für 1913 ein Verhältnis von Partikulier- zu Reederschleppkraft von 1 : 4 an, 81 TPS zu 232 TPS²⁾.

Das zeitweise hohe Frachtangebot sowie die Elastizität des Schlepperangebotes ermöglichte es jedoch den Partikulieren, auch mit den weniger leistungsfähigen Holzschiffen Transporte durchzuführen, wobei sie von der durch die Schleppschiffahrt gebotenen Möglichkeit, am technischen Fortschritt teilzunehmen, ohne hierfür zunächst eigene Investitionen durchführen zu müssen, gerne und lebhaften Gebrauch machten.

Ihre schwächere Stellung gegenüber den Schleppreedereien konnte von diesen nur in engen Grenzen zu besonderen Gewinnen ausgenützt werden, da, wie schon erwähnt, eine geraume Zeit der Pferdezug eine Ausweichmöglichkeit bot. Hinzu kam die besonders vor der Verstaatlichung der Eisenbahnen scharfe Konkurrenz derselben mit Hilfe der räumlichen Tariffdifferenzierung, die den gesamten Wirtschaftszweig in seiner Bewegungsfreiheit nach oben absolut einschränkte.

Die Reeder waren außerdem sehr interessiert daran, nicht nur ihre eigenen Kähne zu schleppen, sondern auch fremde Kähne im Lohn zu schleppen. Bei dem Ausbau ihrer eigenen Kahnflotten waren sie bestrebt, diese nur insoweit zu vergrößern, als ihnen auf Grund fester Transportabschlüsse an Ladung sicher zufließ³⁾.

1) Rheingutachten S. 186

2) Gemeint sind Tausend PS

3) Diese Ansicht wird in der Literatur allgemein vertreten, so im Rheingutachten, bei Pfeleiderer, a. a. O., S. 7

während sie den Spitzenbedarf an Raum durch Hinzumietung von Partikulierschiffen deckten.

Diese Reservefunktion der Kleinschiffahrt hat im Laufe der Weiterentwicklung auf Grund besonderer Kostenzusammenhänge noch wesentlich stärkere Bedeutung erlangt, worauf noch eingegangen wird. Am Beginn dieser Arbeitsteilung in der 2. Hälfte des vergangenen Jahrhunderts dürften neben den reinen Kostenerwägungen bezüglich des Ausbaues der Reederkahnflotten auch noch andere Gründe für die Hinzuziehung des Partikulierraumes bestanden haben, nämlich das rasche Wachstum des Verkehrs, welches von den Reedern mit eigenem Raum teilweise gar nicht bewältigt werden konnte¹⁾. Dagegen war es ihnen offenbar eher möglich, überschüssige Schleppkraft anzubieten, wobei die zuvor genannten Kostengründe, die für eine Begrenzung des Kahnraumes sprachen, hier eine reichliche Bemessung der Schleppkraft erforderten. Die Reeder wollten in Zeiten stärkerer Nachfrage genügend Schleppkraft besitzen, welche sie aber nicht aus einer Partikulierreserve schöpfen konnten, wie das beim Kahnraum der Fall war.

Durch die Möglichkeit der Kombination althergebrachter Schifffahrtsmethoden mit moderner Technik in Form des Schleppzuges hatte der Partikulierschifferstand als soziale Schicht die wirtschaftliche Möglichkeit, die für ihn so ungewisse und schwierige Periode der Umstellung auf die moderne, kapitalintensive Betriebsweise zu überstehen. Hierfür spricht seine relative Stärke, die er noch 1913 gegenüber den Großbetrieben besaß. So entfiel in diesem Jahr auf die Partikuliere ein Anteil von etwa 70 %, das waren etwa 3,5 Mill. t der Kahnflotte auf dem Rhein²⁾.

Die Partikuliere mußten jedoch, um auf die Dauer konkurrieren zu können, ebenfalls auf größere, eiserne Kähne übergehen, was ihnen auch mit Hilfe vor allem holländischer Schiffshypothekenbanken allgemein gut gelang³⁾. Diese

1) Vgl. Weyhenmeyer, a. a. O., S. 98. Die sich etwas widersprechenden Äußerungen Weyhenmeyers, der das Zurückbleiben der Kahnflotte der Reeder und die Hinzuziehung des Partikulierraumes einmal auf Wirtschaftlichkeitsüberlegungen der Reeder, ein andermal auf die zu schnell wachsende Verkehrszunahme zurückführt, sind durch die im Zeitablauf stark wechselnden Marktlagen zu erklären, bei denen jeweils der eine oder andere Grund besondere Bedeutung hatte.

2) Rheingutachten S. 184 (Gesamtes Rheingebiet)

3) Auch nach dem 2. Weltkrieg spielten vor allem deutsche Schiffskreditbanken und einige Sparkassen, aber auch Bund-, Länder- und ERP-Mittel eine große Rolle bei der Finanzierung der Neubauten für Partikuliere. Lt. Schreiben des Schiffer-Betriebsverbandes Jus et Justitia Duisburg-Ruhrort v. 9. 12. 1959.

holländischen Banken gaben zu verhältnismäßig günstigen Zinssätzen, etwa 5 - 5 1/2 %, langfristige Kredite zur Beschaffung von neuen Schiffen, wobei sie bis zu 60 % des Bauwertes beliehen. Sie arbeiteten hierbei eng mit den Werften zusammen, welche ihrerseits eine 2. Hypothek bis zu 80 - 90 % des Gesamtbauwertes gaben, so daß sich schon bei 10 - 20 % Eigenkapital ein Neubau voll finanzieren ließ. Die meist günstige Nachfragesituation ermöglichte eine rentable Beschäftigung der Neubauten, da diese, infolge ihrer großen technischen Überlegenheit gegenüber der Masse der alten Holzschiffe¹⁾ äußerst wirtschaftlich waren und verhältnismäßig leicht auf Kosten der alten Schiffe Ladung fanden. Dies lockte auch neue Anbieter in die Rheinschifffahrt, die z. T. gar nicht selbst fahren, sondern ihre Schiffe durch Setzschiffer führen ließen.

Obwohl wir in der Rheinschifffahrt polypolistischen Wettbewerb auf dem unvollkommenen Markt annahmen, ist festzustellen, daß sich die Partikuliere bei ihren Investitionsentscheidungen kaum einer Abhängigkeit der von ihnen erzielten Frachten und ihrer individuellen Angebotsmenge bewußt waren. Obwohl sie sich kurzfristig einer geneigten Absatzkurve gegenüber sahen und es dort auch zu oligopolistischen Verhaltensweisen kam, sahen sie doch langfristig ihr eigenes Schiffsangebot im Vergleich zum Gesamtmarkt als so unbedeutend an, daß sie die Wirkungen ihrer Neubauten auf die Frachtenhöhe des Gesamtmarktes kaum beachteten. Sofern der jeweilige Frachtenstand die Rentabilität ihres ersten Schiffes gewährleistete, sahen sie diese Frachten auch als Kalkulationsgrundlage für ihren Neubau an. Da aber die Gesamtnachfragekurve des Rheinschiffahrtsmarktes unelastisch ist, mußte dieses Verhalten der Partikuliere dann zu einem Frachtdruck führen, wenn dem gesteigerten Angebot an Schiffsraum nicht eine gleichhohe Steigerung der Nachfrage entsprach. Nur dann aber hätten sich Angebot und Nachfrage zu demselben Frachtenstand wie vor dem Neubau entsprochen.

Daß diese gleichmäßige Entwicklung von Angebot und Nachfrage oft nicht der Fall war, zeigen die sich seit Jahrzehnten wiederholenden Klagen der Schifffahrt bezüglich einer "Überkapazität" bzw. zu niederen Frachten. Das Ergebnis dieser Fehlschätzung der Nachfrageentwicklung durch die Partikuliere war eine geringere Ausnutzung des vorhandenen Schiffsraumes, was zu steigenden Selbstkosten pro tkm führte. Entsprechend erhöhte Frachten mußten einen weiteren Rückgang der Nachfrage und weiter erhöhte "Überkapazitäten" bewirken. Der Versuch, derartige Situationen mit Hilfe eines Kartellpreises, der volle Kostendeckung garan-

1) Sie hatten nur geringe Tragfähigkeit und großen Schleppwiderstand. 1919 war ihr Anteil auf etwa 6 % zurückgegangen.

tierte, zu lösen, mußte zur Konservierung der "Überkapazitäten" führen. Hinzu kommt, daß ein künstlich hochgehaltener Kartellpreis stets einen Anreiz auf Neuzugänger ausübt. Hierdurch entsteht aber ein ständiger Druck auf den Kartellpreis¹⁾. Auf dieses Problem, welches vor allem im Zusammenhang mit den Frachtenausschüssen sichtbar wird, soll später noch eingegangen werden.

Der Grund für das Investitionsverhalten der Partikuliere dürfte nicht nur in ihrer schlechteren Marktübersicht zu sehen sein, sondern auch darin, daß die meisten von ihnen, da sie aus traditionellen Gründen in der Rheinschiffahrt bleiben wollten, nur ein Schiff besaßen bzw. bauten und sie mit einem neuen Schiff ohnehin das Minimalangebot eines Anbieters auf den Markt brachten. Daß sie hierbei die wirtschaftlichste Schiffsgröße wählten, die jeweils größer als die des alten Schiffes war, ist aus Wettbewerbsgründen selbstverständlich, obwohl die Partikuliere hierdurch natürlich die "Überkapazität" der Flotte erhöhten.²⁾

e) Die Entwicklung von Angebot und Nachfrage auf dem Rheinschiffahrtsmarkt und deren Rückwirkung auf die Frachten

Obwohl die Schiffshypothekenbanken den Bau neuer Schiffe erleichterten, muß bezweifelt werden, daß diese Institution die Ursache für eine Übersetzung des Marktes war. Denn im allgemeinen entsprachen die Zinssätze dieser Banken dem damaligen Zinsniveau. Auch sind keine wesentlichen Verluste der Banken aus diesem Geschäft bekannt geworden, so daß es im allgemeinen gelungen sein muß, die Kosten für Zins und Tilgung zu decken. Zweifellos aber haben diese Banken dazu beigetragen, den Marktzugang zu erleichtern und dadurch die Tendenz zu einer Annäherung an den Zustand der reinen Konkurrenz zu verstärken.

Das Angebot an Schiffsraum ist infolge des hohen Anteils der fixen Kosten an den Gesamtkosten der Schifffahrt ziemlich starr, so daß der einmal vorhandene Schiffsraum auch dann auf den Markt drängt, wenn die Nachfrage sinkt. Da die Nachfrage aber konjunkturell, saisonal und klimatisch stark schwankend ist, kann es mitunter zu erheblichen Frachtsenkungen kommen, wobei nicht mehr die vollen Kosten gedeckt werden können. Derartige Baissefrachten wurden und werden aber von der Schifffahrt zu Unrecht als "ruinöse Konkurrenz" angesehen, denn sie sind

1) Scitovsky, a. a. O., S. 23 "Restraints on entry, therefore, are the sine qua non of restraints on competitive behavior".

2) Zu beachten ist hierbei die relativ hohe Kostenelastizität der Partikuliere (Familienbetriebe).

das Gegenstück zu den besonders hohen Frachten in den Haussezeiten¹⁾. Das in diesem Zusammenhang oft gebrauchte Argument der Unaufschiebbarkeit der Leistung, welches die Krisenanfälligkeit der Schifffahrt und damit ihre gesonderte Wettbewerbsbehandlung rechtfertigen soll, wirkt genau so zu Gunsten wie zu Ungunsten der Schifffahrt, sofern nicht ein strukturelles Überangebot an Schiffsraum besteht. Dann aber sind derartige Verlustfrachten Ausdruck einer sich vollziehenden Anpassung des Angebotes an eine gesunkene Nachfrage.

Die Elastizität der Gesamtnachfrage ist kurzfristig sehr gering, so daß durch Frachtsenkungen hochwertige Güter gar nicht, frachtempfindliche Güter nur in begrenztem Umfang, etwa in dem vorhandener Lagerbestände und Lagermöglichkeiten, zeitlich vorverlegt werden können. Dagegen bieten sich zwischen den Verkehrsträgern in Krisenzeiten gewisse Konkurrenzspielräume, so zwischen Schiene und Wasserweg in der Nähe der jeweiligen Substitutionspunkte.

Die Grenze, an der sich gebrochener Wasserverkehr und direkter Schienenverkehr treffen, kann und wurde von der Rheinschifffahrt mitunter erheblich zu Lasten der Eisenbahnen verschoben, d. h. die Schifffahrt erreichte in der Regel eine relative Vermehrung der Transportmengen durch die Einräumung von Frachtsenkungen. Die durch Frachtsenkungen zu Lasten der Eisenbahn in Krisenzeiten zusätzlich auf den Rhein gezogenen Transportmengen sind im Verhältnis zur Gesamtmenge der Transporte nicht bedeutend. Da aber die Schifffahrt infolge ihrer internen Konkurrenz keine Frachtdifferenzierungen vornehmen konnte, wirkte sich eine derartige Frachtsenkung stets auch auf die Güter aus, die gar nicht in der umkämpften Zone lagen, so daß sich diese Maßnahmen in einem Rückgang der Gesamteinnahmen auswirkten²⁾.

Diese Überlegungen zahlenmäßig zu belegen ist äußerst schwierig, da nicht genau festzustellen ist, wie hoch die Mengengewinne der Schifffahrt infolge der Frachtsenkung wirklich waren.

Es soll hier jedoch versucht werden, den Trend zu zeigen, der in der Binnenschifffahrt bewirkt, daß in Krisenzeiten die äußerst elastische Frachtenpolitik zu einem überproportionalen Mengenrückgang führt; daß es also der Binnenschifffahrt nur durch sehr starke Frachtsenkungen gelingt, ihren Verkehrsanteil gegenüber der Eisenbahn zu erhöhen. Diese überaus große Preiselastizität brachte

1) Von der Existenz der Festfrachten sei zunächst abgesehen.

2) Frachtausgleichskassen sind erst in jüngster Zeit und nur in geringem Umfang eingeführt worden.

für die Binnenschifffahrt im Endergebnis einen wesentlich größeren Einnahmerückgang als für die Eisenbahn. Der Grund hierfür liegt in der oben erwähnten Erscheinung, daß die Frachtsenkungen, die der Bahn einen Teil ihres Transportvolumens abnehmen, infolge der internen Konkurrenz der Rheinschifffahrt auch auf die Güter ausgedehnt werden müssen, die der Schifffahrt ohne weiteres zufallen würden, da sie gar nicht in den Substitutionsbereich gegenüber der Eisenbahn fallen.

Mengen- und Einnahmerückgänge bei Eisenbahn
und Binnenschifffahrt (ausgedrückt in %) ¹⁾

	Bahn- tkm	Rheinschiff- fahrt tkm	Einnahmen Eisenbahn	Einnahmen Schifffahrt	Frachtindex Schifffahrt
1929	100	100	100	100	100
1930	79	89	81	60	68
1931	66	76	66	45	59
1932	58	69	50	38	55
1933	63	76	52	45	60

f) Organisationsversuche der Partikulierschifffahrt

Die interne Konkurrenz, deren Ergebnis die obenstehenden Zahlen für die Zeit der Weltwirtschaftskrise wiedergeben, war auch in den Jahren vor und nach 1900 gelegentlich stark spürbar und führte in den Kreisen der Rheinschifffahrt zu wiederholten Versuchen, den gegenseitigen Wettbewerb einzuschränken.

Die Partikulierschifffahrt, auf die hier zunächst eingegangen werden soll, hat zur Erreichung dieses Zieles verschiedene Versuche mit Zusammenschlüssen unternommen. Da sie jedoch alle nach einiger Dauer wieder zusammenbrachen, soll auf die Einzelheiten dieser Entwicklung nicht weiter eingegangen werden, insbesondere da sie schon in verschiedenen Arbeiten ausführlich dargestellt wurden ²⁾.

1) Berechnet auf Grund Zahlenangaben in den Stat. Jahrbüchern 1930 - 1936

2) Vgl. Weyhenmeyer, a. a. O. Gothein, a. a. O. W. Hinterhofer: "Zusammenarbeit und Zusammenschlußbewegungen in der Binnenschifffahrt", Pfeleiderer, a. a. O., H. Grimm "Die Organisation der Binnenschifffahrt zwischen Freiheit und Bindung" und Juliane Linden "Zur Frage der Kartellierung der Binnenschifffahrt unter besonderer Berücksichtigung der Rheinschifffahrt".

Es sollen hier nur die beiden grundsätzlichen Wege, welche die Binnenschiffahrt zur Erreichung dieses Zieles einschlug, erwähnt werden:

Der erste Weg war, den Wettbewerb unter sich einzuschränken, indem man versuchte, eine Reihenfahrt unter den Partikulieren einzurichten, er sollte also wieder zu dem früheren System zurückführen. Durch Ausschaltung der Konkurrenz unter den Partikulieren sollte eine Beeinflussung des Marktes erfolgen, die hier und da vorübergehend gelang, jedoch in Krisenzeiten durch die Konkurrenz der Außenseiter und wegen fehlender Kartelltreue der Partikuliere rasch durchbrochen wurde und wieder zerfiel. Eine Voraussetzung für das Funktionieren dieses Systems wäre das Mitmachen der Verlader gewesen, wozu wenig Bereitschaft vorhanden war.

Der zweite Weg ging dahin, die Partikuliere etwa auf genossenschaftlicher Basis zusammenzuschließen, für diese Genossenschaft eine reedereimäßig arbeitende Frachtzuleitungsorganisation zu bilden und so einen Großbetrieb zu schaffen, der mit den Verladern langfristige Transportübernahmeverträge schloß, wie es auch bei den Reedereien üblich war. Wirminghaus¹⁾ erwähnt schon für die Zeit ab 1850 solche Gründungen, die meist mit erheblichen Verlusten für die beteiligten Partikuliere endeten. Der bedeutendste Versuch war die 1903 erfolgte Gründung der "Vereinigten Spediteure- und Schiffer Rheinschiffahrtsgesellschaft (VSS) in Mannheim, die bis 1928 bestand und zeitweise sehr erfolgreich war. Sie bildete eine direkte Konkurrenz für die Reedereien dank ihres, mit Hilfe der angeschlossenen Spediteure gut organisierten Vertretungsnetzes. Ihr Schiffsbestand betrug bei der Gründung 75 Kähne, 1912 waren es 180.

Wie die Reeder, so konnte auch dieses Unternehmen seinen Schiffspark nicht unbegrenzt vergrößern, sondern mußte sich an dem vorhandenen Ladungsangebot orientieren, so daß der Beitritt neuer Genossen zeitweise nicht möglich war. Ein ganz besonderes Problem lag darin, daß die Genossenschaft bei Ladungsmangel nicht einen Teil der Flotte stilllegen konnte, wie es den Reedern möglich war, da die Genossen auf Beschäftigung drängten. Diese größere Starrheit des Angebotes war ein Grund, weshalb die Genossenschaft gegenüber den Reedern nicht voll wettbewerbsfähig war.

Der Kostenvorsprung des Partikuliers, der in dem Fehlen des Akquisitionsbetriebes an Land und der Anpassungsfähigkeit seiner Einkommenswünsche an die Markt-

1) Wirminghaus "Denkschrift zur Beurteilung der wirtschaftlichen Lage und der Organisationsbestrebungen in der Rheinschiffahrt".

situation lag, wurde durch diesen Zusammenschluß weitgehend beseitigt, während der Vorteil der Reeder, der auf einer größeren Beweglichkeit des Angebotes und der dadurch ermöglichten Marktstrategie beruhte, hier nicht voll zum Zuge kam. Da es weiterhin derartigen Genossenschaften, die sich zu einem Großbetrieb entwickelten, nicht gelingen konnte, sämtliche Partikuliere zu vereinigen, konnten sie keine Monopolpreispolitik betreiben und änderten nur den Status eines freien Schiffers in den eines formell zwar freien, aber in seiner Bewegungsfreiheit doch stark gebundenen Schiffers unter der Führung eines mehr oder weniger befähigten Geschäftsführers. Das scharfe Abwägen, vor allem ihrer kurzfristigen Vorteile durch die Partikuliere verhinderte meist derartige Zusammenschlüsse. In Zeiten anziehender Frachten bestand ohnehin kaum Interesse sich zu binden, in Krisenzeiten aber drohte die Gefahr, daß die Außenseiter durch kleine Frachtunterbietungen Ladung erhielten, während der angeschlossene Schiffer in Reihenfolge auf Ladung wartete.

Während sich der erste Weg einer Frachtenstabilisierung durch Frachtenkonventionen infolge des Widerstandes der Verlader und der großen Zahl der Außenseiter nicht gehen ließ, versagte der zweite Weg vor allem deshalb, weil der genossenschaftliche Großbetrieb dem kapitalistischen Großbetrieb auf die Dauer nicht gewachsen war und für den einzelnen die Vorteile eines solchen Beitritts die damit verbundenen Nachteile nicht aufhoben¹⁾.

Wir müssen also feststellen, daß es den Partikulieren ohne staatliche Hilfe nicht gelang, den Wettbewerb einzuschränken, da die Kräfte des Marktes zu stark waren²⁾. Diese Marktkräfte gaben ihnen jedoch andererseits auch die Möglichkeit, bei Ausnützung ihrer Kostenvorteile sich als Anbietergruppe zu halten. Sie traten hierbei den Reedern oft nicht in einer ausgesprochenen Wettbewerbsfunktion gegenüber, sondern in einer Art Ergänzungsfunktion. Wo sie diese Funktion verließen, traten sie als Großbetrieb direkt in Konkurrenz mit den Reedern und mußten infolge der erwähnten Kostennachteile nach einiger Zeit dieses Bemühens wieder aufgeben. Solange sie jedoch in dieser großbetrieblichen Form auftraten, vermehrten sie die Intensität des Wettbewerbs unter den Reedern,

1) Dietz Willers "Organisationsfragen der Binnenschifffahrt" S. 6. Vgl. auch Doerschuk: "Genossenschaften in der Binnenschifffahrt auf Rhein und Elbe".

2) Machlup "The characteristics and classifications of oligopoly" S. 162. "The council of a syndicate in deciding on its policies must take account of the individual sensibilities of all members and cultivate their continued loyalty. The management of a single monopoly is not so oriented".

g) Die Ergänzungsfunktion der Partikulierschiffahrt

Diese in der Literatur gebräuchliche Bezeichnung beruht auf folgender Erscheinung: Die Reederei expandiert den eigenen Schiffsraum nur so weit, als seine dauernde Beschäftigung einigermaßen gesichert ist. Grundlage hierfür sind feste Abschlüsse zu weitgehend festen Frachten¹⁾. Die außerhalb solcher Abschlüsse mit den Reedern anfallenden Massengutladungen sind in normalen Zeiten so gering, daß die Partikuliere meist längere Liegezeiten und stark gedrückte Frachten in Kauf nehmen müssen.

Bei plötzlich ansteigendem Ladungsangebot (Saisoneinflüsse, Konjunktur, Kleinwasser etc.) sind die Reeder gezwungen, um ihre Verträge erfüllen zu können, Fremdraum, also Partikulierschiffe anzumieten, die hierbei je nach Marktlage, ziemlich hohe Frachten erhalten. Auf Grund dieses Vorganges wird die Partikulierflotte als Ergänzungsflotte bezeichnet.

Ermöglicht wird diese Funktion durch die größere Kostenelastizität des Partikuliers, die sowohl in seinen relativ niedrigen Gemeinkosten als auch der Beweglichkeit seiner Lohnansprüche liegt. Dieser natürliche Kostenvorteil ermöglicht es ihm, auch längere Perioden der Unterbeschäftigung durchzustehen und sich während der Zeit hoher Frachten zu erholen. Diese Verhaltensweise wurde in der Regel dem Abschluß längerdauernder Mietverträge mit einer Reederei vorgezogen. Hierbei spielte auch die grundsätzliche Abneigung der Partikuliers, feste Bindungen einzugehen, eine Rolle.

Die Partikulierschiffahrt war also deshalb konkurrenzfähig, weil bei ihr infolge Wegfalls der Frachtenzuleitungskosten das Minimum der Durchschnittskosten allgemein unter dem der Reeder lag, die Löhne könnten also sogar gleich hoch gewesen sein, obwohl auch sie bei den Reedern höher und vor allem weniger elastisch waren.

Für die Gesamtschiffahrt allerdings spielten diese internen Kostenunterschiede keine Rolle. Für sie muß angenommen werden, daß sie ihre vollen Kosten auf längere Sicht hin deckte, denn sonst hätte sich die Rheinschiffahrt insgesamt, vor allem die Reeder, aber auch die Partikuliere²⁾ nicht bis zur Weltwirtschaftskrise ohne staatliche Hilfe ausdehnen und vergrößern können. Hätte es also von

1) Bei den Frachtabschlüssen werden stets sogenannte Kleinwasserzuschläge berücksichtigt.

2) Der Kahnraum der deutschen Rheinpartikuliere stieg von 1913 auf 1928 von 1,11 auf 1,15 Mill. t. S. Rheingutachten S. 184

Anfang an gar keine Partikuliere gegeben, so wäre es möglich gewesen, dieselbe Transportmenge nur durch die Reedereien zu bewältigen, denn sie hätten ja in ihrer Gesamtheit ihre Kosten decken können, so wie es in Wirklichkeit die ganze Schifffahrt getan haben muß. Dies gilt allerdings nur dann, wenn wir annehmen, daß die Löhne für die Partikuliere gleich hoch waren, wie die der Reeder. Die Reeder hätten dann eine Reserveflotte halten können, die sie nicht mit Frachtzuleitungskosten hätten belasten müssen¹⁾, da diese Kosten von den ständig beschäftigten Schiffen gedeckt werden konnten, wie es ja auch geschah, als die Reservefunktion bei den Partikulieren lag.

Die Erscheinung der Reservefunktion ist also nicht unbedingt eine zwingende wirtschaftliche Folge verschiedener Kosten, sondern eine Folge verschiedener Kalkulationen in den beiden Bereichen der Schifffahrt. Deckten beide Bereiche für sich allein ihre Kosten, so müßten beide zusammen auch die Gesamtkosten decken. Daß wir in der Wirklichkeit die Partikuliere antreffen ist weniger eine Folge wirtschaftlicher Logik als einer historischen Entwicklung, an deren Beginn die Partikuliere allein standen und in deren Verlauf sich in Deutschland ihr Marktanteil stark verringerte.

Theoretisch wäre es also möglich, daß die Reeder dieselben Mengen befördern würden, die so mit Hilfe der Partikulierreserve von der Gesamtschifffahrt befördert wurden. Voraussetzung ist allerdings, daß die Verwaltungskosten der Reeder auch bei größerem Schiffsbestand nicht stärker gestiegen wären, als bei den einzelnen Partikulieren derartige Kosten entstanden.

Wären die Schiffe der Partikuliere von Anfang an in Reederhand gewesen, so ist anzunehmen, daß diese Schiffe mit den anteiligen Frachtzuleitungskosten belastet worden wären, sie wären also teurer geworden. Dafür hätten aber die ja insgesamt gleichgebliebenen Akquisitionskosten nun auf mehrere Schiffe verteilt werden können, so daß die Gesamtdurchschnittskosten unverändert geblieben wären. Es hätten sich nur die Gewinne der bisherigen Reederschiffe erhöht, der Reserveflotte vermindert, insgesamt hätten sie sich aber ausgeglichen. Trotzdem ist anzunehmen, daß ohne das Vorhandensein einer Partikulierflotte das Gesamttransportvolumen der Rheinschifffahrt niedriger gewesen wäre und zwar aus folgenden Gründen:

1. Ein erhöhter Bestand an Schiffen hätte bei den Reedereien eine Verstärkung der Akquisition bei gleicher Beschäftigung mit sich gebracht, was die Ge-

1) Sie hätten kalkulatorisch nur die, wie es die Amerikaner nennen, "out of pocket" Kosten berechnen müssen, wie es im Verkehr auf umstrittenen Strecken, insbesondere bei den Eisenbahnen, vorkommt.

samtdurchschnittskosten erhöht und die Wettbewerbsfähigkeit der Schifffahrt vermindert hätte. Diese Erhöhung wäre deshalb eingetreten, weil auch der Schiffer gewisse Akquisitionskosten hat, die er aber nicht kalkuliert, z. B. Besuche bei der Kundschaft, die bei ihm unbezahlte Arbeitszeit sind, während bei den Reedern derartige Besuche meistens von Angestellten ausgeführt werden und als Geldausgaben in der Kostenrechnung erscheinen.

2. Die Unternehmer hätten, da sie in ihrer Kalkulation gewisse Risiken berücksichtigen müssen, weniger expandiert, während die Partikuliere auf dem Rhein vorhanden waren und erfahrungsgemäß solange fahren, wie sie die Kosten ihres Betriebes erwirtschaften können, gemäß dem Beharrungsvermögen des Grenzbetriebes, der auch ohne Gewinn und oft aus immateriellen Gründen weiter wirtschaftet.
3. Im Durchschnitt dürften die Partikuliere doch eine gewisse Einbuße an Lohn hingenommen haben und somit auch wegen der geringeren Lohnkosten, also nicht nur wegen geringerer Gemeinkosten, die Gesamtkosten der Schifffahrt gesenkt haben, wofür auch die ständigen Klagen der Partikuliere über ihre schlechte wirtschaftliche Lage und ihre Zusammenschlußversuche zur Begrenzung des Wettbewerbs sprachen.

Wir können also zusammenfassend sagen, daß das Vorhandensein der Partikulierreserveflotte eine historisch und soziologisch bedingte Erscheinung ist, und daß die internen Kostenunterschiede für die Rheinflotte als Gesamtheit keine Bedeutung haben. Theoretisch könnte bei völlig freiem Wettbewerb die Partikulierschifffahrt nur in dem Umfang sich erhalten, als eine Kostendifferenz infolge geringerer Löhne, geringerer Reparaturen, infolge besserer Pflege des Eigentums, und eine Risikobereitschaftsdifferenz zwischen ihr und den Reedern besteht¹⁾.

In der Praxis haben wir etwa seit der Weltwirtschaftskrise durch die Einführung der Frachtausschüsse, welche die Erholung der Partikuliere durch höhere Frachten in Haussezeiten unmöglich machte und die dadurch notwendig gewordene

1) Daß ein Trend besteht, den Anteil der Partikuliere an der Rheinschifffahrt zu vermindern, zeigen folgende Zahlen: 1902 besaßen die Partikuliere noch etwa 75 % des Kahnraumes, (Nasse, a. a. O., S. 104). 1951 waren es auf Grund von Angaben der Schifffahrtsstellen Duisburg und Mainz nur noch etwa 40 %, ihr Anteil an den Selbstfahrern betrug nur ca. 23 %.

Mitbeschäftigung der Partikuliere¹⁾ durch die Reeder eine neue Lage, so daß die Reservefunktion der Partikuliere heute weniger in Erscheinung tritt. Ohne die Mitbeschäftigungsverträge wäre die Partikulierschiffahrt in Deutschland, sofern sie sich nicht durch Mietverträge an die Reeder angeschlossen oder niedrigere Löhne in Kauf genommen hätte, zum großen Teil verdrängt worden. Eine solche Entwicklung konnte jedoch nicht erwünscht sein.

h) Die Tauerei oder Kettenschleppschiffahrt

Die Darstellung dieses besonderen Zweiges der Schiffahrt liegt nur am Rande unserer Betrachtung, da sich diese Betriebsform auf Grund besonderer wirtschaftlicher und technischer Gegebenheiten ohne eigentlichen Vorläufer etwa um 1870 entwickelte und nach Wegfall dieser Voraussetzungen auf dem Rhein früher, auf den Nebenflüssen Main und Neckar erst nach deren Ausbau zu Großschiffahrtsstraßen mit Hilfe der Kanalisierung und Anlage von Schleusen, wieder verschwand.

Die Technik der Tauerei lag darin, daß ein im Strombett liegendes Tau oder eine Kette über eine Trommel eines Schleppers geleitet wurde, der sich daran also entlangzog. Die Vorteile, die zur Einführung der Tauerei bewogen, bestanden in dem geringeren Verbrauch an Kohle (etwa 20 % Kohleverbrauch gegenüber freifahrenden Schleppern), dem geringeren Tiefgang der Boote, der Möglichkeit auch stärkste Strömungen zu überwinden und einer erleichterten Navigation auf schmalen Wasserläufen. Die Nachteile lagen in der Gebundenheit an das Tau oder die Kette und dem Verschleiß des Taues, der teilweise erheblich war.

Die steigende Wirtschaftlichkeit der frei fahrenden Schlepper engte deshalb sehr schnell den Tauereibetrieb, der ursprünglich für den ganzen Rhein vorgesehen war, auf die Stelle ein, an der die Vorteile dieser Betriebsweise am stärksten zur Wirkung kommen konnten, also auf die sogenannte Gebirgsstrecke zwischen Koblenz und Mainz, obwohl auch hier weiterhin Schrauben- und Radschlepper eingesetzt wurden.

Eine stärkere Bedeutung erlangte die Kettenschleppschiffahrt auf Neckar und Main, entsprechend den dort herrschenden, für diese Betriebsart günstigen, natürlichen Stromverhältnissen.

1) Nach Auskunft des Vereins zur Wahrung der Rheinschiffahrtsinteressen zahlen die Partikuliere für die Mitbeschäftigungsmengen 3 1/2 % Provision, der allgemeine Satz in der Rheinschiffahrt beträgt 5 %.

Da man, vor allem auf den schmalen Flußläufen von Neckar und Main nur eine Kette legen konnte, bedeutete die Konzessionierung einer Gesellschaft gleichzeitig die Verleihung von Monopolmacht. Man hatte diese Gefahr jedoch sofort erkannt und dementsprechende Bedingungen, ähnlich denen der Eisenbahnkonzessionen eingebaut¹⁾: Gleichmäßige Behandlung aller Versender, einheitliche Tarife unter staatlicher Überwachung und allgemeine Beförderungspflicht. Staatliche Kontrolle und Eisenbahnkonkurrenz verhinderten ein Ausnutzen der Monopolmacht, so daß die Schifffahrt, vor allem auf Neckar und Main, sich dieser Schleppmöglichkeit gerne zuwandte und dadurch wieder die Möglichkeit erhielt, sich gegenüber der Eisenbahn zu behaupten. Mit der Kanalisierung der beiden Flüsse verschwand dann die Kettenschleppschifffahrt, da die regulierte Strömung und das vertiefte Fahrwasser ihre Kostenvorteile gegenüber den freifahrenden Schleppern beseitigten.

i) Die Entwicklung der Reedereien von 1870 bis zur Weltwirtschaftskrise

1. Ihre quantitative Entwicklung und ihr Marktanteil

An der Zunahme der Transportmengen, die sich von ca. 1,7 Mrd. tkm in 1875 auf 12,5 Mrd. tkm in 1913 und auf ca. 25,2 Mrd. tkm in 1957 erhöhten, hatten die Reedereien einen besonders großen Anteil.

Eckert gibt die Zahl der Großunternehmungen in der Rheinschifffahrt für 1857 mit 24 an, wovon etwa 12 wieder eingegangen sind bzw. in anderen Unternehmen aufgingen²⁾. Dagegen erfolgten von 1857 bis in die 80er Jahre etwa 25 und bis 1900 weitere 13 Neugründungen. Bis Anfang 1920 verminderte sich die Gesamtzahl der Betriebe auf 34 infolge der ab der Jahrhundertwende verstärkt einsetzenden Konzentration³⁾.

Neben diesen größeren Unternehmungen gab es noch eine Reihe anderer, ebenfalls reedereimäßig arbeitender Betriebe, vor allem Speditionsfirmen mit eigenen Schiffen, sowie die vorher erwähnte starke Gruppe der Partikuliere. Nasse⁴⁾ erwähnt, daß es im Jahre 1892 nur 5 Reedereien gab, die mehr als 5 Güterboote und nur 3, welche zehn oder mehr Güterboote besaßen, so daß für diese wenigen, größeren Anbieter von Güterbooten gewisse, relative Machtstellungen vorhanden waren. Weiterhin gab es 1892 bereits 12 Reedereien mit 5 oder mehr Schleppern

1) Vgl. Weyhenmeyer, S. 151 a. a. O.

2) Eckert, a. a. O., S. 284

3) Weyhenmeyer, a. a. O., S. 171

4) Nasse, a. a. O., S. 100

und 18 Reedereien mit mehr als 10 Kähnen, wobei Haniel und Stinnes einen besonders hohen Tonnageanteil besaßen.

Trotzdem hatten auch diese beiden nur je etwa 10 % der Gesamtkahnflotte der Großunternehmen, also von der Gesamtrheinflotte weniger als 5 % in Besitz. Bis 1902 erhöhte sich die Zahl der Reeder mit mehr als 5 Güterbooten auf 8, die mit 5 oder mehr Schleppern auf 17 und die mit 10 oder mehr Kähnen auf 23 Unternehmen. Der Anteil von Haniel und Stinnes war dabei beträchtlich zurückgegangen, sie hatten jeder nur etwa 6 - 7 % des in Reederhand befindlichen Kahnraumes, welcher wiederum nur etwa 25 % der Gesamtkahn-tonnage auf dem Rhein ausmachte. Auch bei den Schleppunternehmen können wir 1902 keine marktbeherrschenden Unternehmen feststellen. Es gab zwar unter den 28 Reedereien, welche Schlepper besaßen, beträchtliche Abweichungen in der Größe, dennoch besaß auch die größte dieser Gesellschaften, die Zentral AG für Tauerei und Schleppschifffahrt in Ruhrort weniger als 10 % der in Reederhand befindlichen Schleppkraft, ausgedrückt in PS. Bezogen auf die PS-Zahlen der Gesamtrheinschifffahrt besaß sie knapp 5 %.

Lediglich auf dem Gebiet der Güterboote, welche also in der Lage waren, besondere Eilgüterdienste zu leisten, können wir auch 1902 noch stärkere Angebotspositionen feststellen. Sechs Unternehmungen besaßen hier etwa 56 % der Schiffe, wobei die größte unter diesen, die Düsseldorfer Dampfschiffahrtsgesellschaft für den Nieder- und Mittelrhein, wenn man von der Zahl der PS ausgeht, knapp 20 % des Gesamtangebotes besaß.

Es läßt sich also auf Grund der Betriebsgrößen bei Schleppkraft und Kahnraum nicht, bei Güterbooten nur sehr bedingt von Unternehmungen sprechen, die auf dem Markt eine Machtstellung besaßen.

2. Ihr tatsächlicher Markteinfluß auf Grund einer qualitativen Untersuchung des Marktes

Eine rein quantitative Betrachtung des Marktes wäre irreführend, besonders dann, wenn es sich wie im Falle des Rheinschiffahrtsmarktes, um einen ausgesprochen unvollkommenen Markt, vor allem in geographischer Hinsicht handelt.

Wenn wir von der Unvollkommenheit des Marktes ausgehen, ist der Markteinfluß lediglich von dem, an einem bestimmten Ort zu einem bestimmten Zeitpunkt vorhandenen Schiffsangebot abhängig, fällt also nicht unbedingt mit der Größe eines Unternehmens zusammen. Er kann deshalb auch einem kleinen Anbieter, der zufällig an einem Ort relativ stark vertreten ist, zu einem gewissen Markteinfluß verhelfen. In der Praxis wurden diese Tendenzen durch die anfäng-

lich wenig ausgebauten Nachrichtenmittel verstärkt, die den Marktausgleich und die Marktübersicht erschwerten.

Sofern jedoch Mangellagen nicht nur kurzfristiger Natur waren, hat auch damals ziemlich schnell ein Marktausgleich stattgefunden, da die räumlichen Substitutionsbeziehungen diesen Ausgleich einigermaßen rasch herbeiführten. Oligopolsituationen der Reeder wurden dadurch erschwert, daß auch jeder Partikulier mit seinem Schiff ein vollwertiger Konkurrent war, denn die Transportleistung des Einzelschiffers und des Reeders war grundsätzlich gleichwertig.

Wir müssen deshalb auch für den gesamten Zeitraum von der Beseitigung der Zünfte und vor allem der revidierten Rheinschiffsahrtsakte bis zur Einführung der staatlichen Marktregelung von einem äußerst hohen Grad der Wettbewerbsintensität sprechen, der gerade dadurch hervorgerufen wurde, daß kein reiner, sondern monopolistischer Wettbewerb herrschte¹⁾.

Das Wachstum der Transportmengen infolge der wirtschaftlichen Gesamtentwicklung führte bei freiem Zugang zum Markt zu einer ständig steigenden Zahl von Anbietern, wodurch trotz der Unvollkommenheit der Märkte eine Annäherung an den Zustand des reinen Wettbewerbs eintrat. Damit hätte eigentlich auch eine Verminderung der Wettbewerbsintensität verbunden sein müssen. Da aber die Nachfrage nach Transportleistungen aus den bereits genannten Gründen stark schwankte, wechselten sich die Zeiten des Überangebots oder des Mangels an Schiffsraum ständig ab, es ergaben sich einmal Frachten, die nicht mehr die vollen Kosten deckten, dann entstanden wieder beträchtliche Gewinne. Trafen Konjunkturanstiege mit natürlichen Angebotsverknappungen wie Kleinwasser, Nebel oder Eisgang zusammen, so zeigten sich ganz beträchtliche Frachtenanstiege, auf die Walter hinwies und die er anhand statistischer Angaben be-

1) H. Haerry, a. a. O., S. 20 ff. stellt fest, daß die Intensität des Wettbewerbs eine Funktion der konkurrenzbedingten Bedrohung sei. Unter dieser Bedrohung versteht er die Konkurrenz eines oder mehrerer erkennbaren Rivalen, also eine Marktform des Oligopols oder der monopolistischen Konkurrenz. Dagegen sei es fraglich, ob in reiner Konkurrenz ein Anbieter sich überhaupt im Wettbewerb fühle. Vgl. auch Borchardt, Fikentscher "Wettbewerb, Wettbewerbsbeschränkung, Marktbeherrschung". Ebenso F. A. Lutz "Bemerkungen zum Monopolproblem", Ordo Band 1956, S. 30

legte¹⁾. In einer solchen Situation struktureller Übernachfrage wurde der Wettbewerbsdruck durch die Schifffahrt kaum noch wahrgenommen.

Solche Wechsellagen würden auch bei reinem Wettbewerb auftreten, nur würde sich die veränderte Situation in einer Hebung oder Senkung der horizontalen Nachfragekurve äußern, so daß der einzelne Anbieter keine Änderung der Preise durch sein Verhalten annehmen würde, während auf den unvollkommenen Märkten der Schifffahrt sich angesichts geneigter Absatzkurven in Krisen Preiskämpfe vollziehen konnten, die die ganze Branche vorübergehend zu Frachten unter den Selbstkosten bringen konnten.²⁾

Wir haben die Marktform, in der sich die Partikuliere befanden, bereits festgestellt. Für die Reeder ergab sich auf Grund ihrer großen Zahl und der Tatsache, daß mit Ausnahme des Güterbootdienstes auch die größten Anbieter keinen Anteil am Angebot von über 5 % besaßen, von der Morphologie des Marktes her ebenfalls ein Polypol auf dem unvollkommenen Markt. Welcher Marktform sie auf Grund ihrer Verhaltensweise zugeordnet werden müssen, soll nachfolgend untersucht werden.

Im Gegensatz zu den Partikulieren richteten sich die Reeder nicht nach den Verhältnissen auf dem Gesamtmarkt, d. h. sie nahmen für ihre Investitionsentschlüsse nicht nur die allgemeine Frachtenlage zum Maßstab. Sie versuchten vielmehr durch den Abschluß langfristiger Transportverträge zu festen Frachten das Risiko unterschiedlicher Beschäftigung zu vermindern, während der typische Partikulier solche längerfristigen Bindungen, die seine Verlust- aber auch seine Gewinnchancen vermindert hätten, nicht einging. Die Reeder versuchten also, die ohnehin vorhandene Unvollkommenheit des Marktes durch persönliche Einflußnahme zu verstärken, indem sie mit der Verladerschaft in direkten Kon-

1) J. Walter, a. a. O., S. 125 ebenso H. H. Theissen "Die Einigungsbestrebungen in der Rheinschifffahrt seit dem Weltkrieg" S. 32. Er sagt, daß die Frachterhöhungen bei geringer Verknappung des Kahnraumangebotes aufzutreten pflegen und einen ausgesprochen progressiven Verlauf nehmen.

2) Heuss, a. a. O., S. 120. Zum Problem der Anpassung an gesunkenen Absatz in der monopolistischen Konkurrenz sagt er: "Da kurzfristig nur die variablen Kosten gedeckt werden müssen, ist nicht mehr die Gewähr gegeben, daß die unterste Preisgrenze durch die Selbstkosten des betreffenden Anbieters bestimmt wird. Es kann daher zu einer gegenseitigen Preistreiberei nach unten kommen, bei der von kostendeckenden Preisen nicht mehr gesprochen werden kann".

takt traten. Während in der Zunftverfassung der Verlader zum Transporteur gekommen war, ging nun der Reeder dem Verkehrsstrom möglichst bis zu seinen Quellen nach und versuchte, ihn durch Vertragsabschlüsse, meist für längere Zeit, auf sein Unternehmen zu lenken. Die Reeder bauten sich ihren jeweiligen, speziellen Teilmarkt auf und orientierten ihre Investitionspolitik in erster Linie an der ihnen zufließenden Teilnachfrage.

Diese Lenkung der Nachfrage bedeutete jedoch keine grundsätzliche Veränderung der Marktform, sondern nur eine zeitlich begrenzte Sicherung des Absatzes. Eine Verminderung der Nachfrageelastizität, die sich bei einer Preiserhöhung in einem verminderten Absinken des Absatzes ausgewirkt hätte, wurde hierdurch nicht erreicht, da bei einer Erneuerung der Verträge wieder mit sämtlichen Konkurrenten gerechnet werden mußte. Nur dort, wo solche Verträge zu einer gewissen Bindung des Verladers an den Reeder führten, bei denen also auch eine höhere Frachtforderung des Reeders nicht sofort zu einem Abwandern zu billiger anbietenden Konkurrenten führte, können wir einen verstärkten Grad der Monopolisierung des Teilmarktes eines Anbieters annehmen.

Zweifellos gelang es einigen größeren Reedereien, ihre Positionen eines monopolistischen Wettbewerbers zu verstärken, besonders da, wo ihre Fähigkeit, auch große Transporte reibungslos abzuwickeln, sie von anderen Konkurrenten unterschied. Im allgemeinen aber war die Lücke der Substitution, die zwischen den einzelnen Reedern bestand, nicht sehr groß, da die Verlader durch die Aufteilung ihrer Transportverträge auf 2 oder 3 andere Reeder verhältnismäßig leicht ausweichen konnten.

Wir können deshalb feststellen, daß auch die Reeder sich im polypolistischen Wettbewerb auf dem unvollkommenen Markt befanden, daß jedoch durch die Kontakte zur Kundschaft die Elastizität ihrer individuellen Nachfragekurven voneinander verschieden und generell geringer war als die der Partikuliere. Um ihre Stellung als monopolistische Wettbewerber auszubauen und nicht nur auf leicht zu verlierenden persönlichen Bindungen zu gründen, kam es in der Folge zu dem verstärkten Bemühen der Reeder, diese Bindungen vertraglich zu untermauern und die Bereitschaft vieler Unternehmer, sich an Großverlader in irgend-einer Form anzuschließen¹⁾. Erleichtert wurden solche Zusammenschlüsse durch

1) Die Unternehmer versuchen, die Zone in der sie Monopolpreispolitik betreiben können zu vergrößern.

Vgl. Eucken "Grundlagen ..." S. 98

den Wunsch der Verlader nach Sicherung ihrer Transporte und nach einer möglichst stabilen Kalkulationsbasis. Die perfekte Form eines solchen abgeschlossenen Teilmarktes stellten später die Werksreedereien und das Kohlenkontor dar, die labilste Form, die jährlich zu erneuernden Transportabschlüssen der sog. freien Reedereien mit Großverladern. Für diese Reeder war der Spielraum für eine Preispolitik sehr gering. Wenn es hier gelegentlich zu langwierigen Frachtverhandlungen kam, so weniger aus dem Grund, weil zwischen Reeder und Verloader eine Preis-Mengenelastizität vorlag, innerhalb deren der Reeder seinen Monopolgewinn suchte, sondern weil diese Verträge, wegen möglicher Konjunktur- und Witterschwankungen während der Vertragsdauer verschiedene Risiken bargen. Bezeichnend für das Verhalten der Anbieter war, daß sie nicht von Kosten- und Ertragslagen bei verschiedener Ausnützung der Kapazität ausgingen, sondern ihre Kapazität nach dem Minimum ihrer Transportmengen bemaßen, also volle Kapazitätsausnützung anstrebten, da sie rechnen konnten, über dieses Minimum hinausgehende Mengen mit Fremdraum zu fahren.

In Fortsetzung der Bemühungen, den Wettbewerb einzuschränken, tauchte später auch der Plan auf, durch eine Zusammenfassung des Gesamtangebotes oder wenigstens eines genügend großen Teils desselben, Raum für eine weitergehende Preispolitik zu schaffen, ohne sich im Wege der Fusion oder Angliederung an einen Großverlader seiner unternehmerischen Freiheiten zu begeben. Da der Prozeß der Angliederung von sog. Werksreedereien schon früh eingesetzt hatte, konnten diese Pläne eines Zusammenschlusses der freien Reeder, welcher zu einem spürbaren Einfluß auf die Frachten führen sollte, kaum gelingen. Aber selbst eine Einigung der verbliebenen freien Reeder traf zunächst auf Schwierigkeiten¹⁾, weil der starke technische Fortschritt eine so unterschiedliche Kostelage der einzelnen Reedereien verursachte, daß die am weitesten Vorangeschrittenen an einer derartigen Bindung uninteressiert waren. Erst als auch für diese, am rationellsten arbeitenden Betriebe die Schwierigkeiten zu groß wurden, beteiligten sie sich an einem Versuch, einen Rheinschiffahrtstrust zu errichten, der im Anschluß an eine Konferenz in St. Goar im Jahre 1899 unternommen wurde. Der Versuch scheiterte am Widerstand einer oberrheinischen Reederei, aber wir gehen wohl in der Annahme nicht fehl, daß dieser Widerstand allein auf die Dauer nicht genügt hätte, eine Einigung zu verhindern, wenn nicht die dem Markt innewohnenden Kräfte von sich aus eine solche Einigung verhindert hätten. Hierfür sprach die große Zahl der Reedereien, die natürlichen Interessengegen-

1) Weyhenmeyer, S. 282

sätze zwischen diesen und den Werksreedern und die Gefahr der Außenseiter in Gestalt der Partikuliere, die zu einigen trotz zahlreicher Versuche, auf die grundsätzlich schon eingegangen wurde, nicht gelungen war¹⁾.

Wir können uns deshalb ganz der Ansicht Weyhenmeyers anschließen, wenn er sagt, daß "jede Verständigung einer auch noch so großen Gruppe, die nicht als erstes Erfordernis eine Verbilligung der Betriebskosten anstrebte, sondern eine Stützung der sinkenden Frachten oder gar eine Erhöhung derselben zum Ziele hatte, so wie die Verhältnisse nun einmal lagen, von vornherein zum Scheitern verurteilt war "²⁾.

Einige Ausnahmen, z. B. eine Getreidekonvention und eine Schleppkonvention erreichten keine größere Bedeutung und lösten sich nach kurzer Zeit wieder auf.

Die Bestrebungen, die in den Reedereikreisen zur Verbesserung ihrer Wettbewerbslage gemacht wurden, gingen deshalb, da man mit einer Veränderung der Marktform der Rheinschiffahrt nicht vorwärts kam, vor allem in Richtung einer Rationalisierung der Betriebe. Außerhalb der eigentlichen Marktsphäre allerdings fanden sie sich leichter zusammen und gründeten entsprechend den Partikulierverbänden, vor allem des Verbandes Jus et Justitia, 1877 in Frankfurt einen Verein zur Wahrung der Rheinschiffahrtsinteressen und 1903 einen Verein rheinischer Binnenschiffahrts-Interessenten, welche sich 1906 zu dem bis heute bestehenden Verein zur Wahrung der Rheinschiffahrtsinteressen in Duisburg vereinigten.

3. Die Zusammenschlüsse der Reedereien

Es sollen hier ebenfalls wieder nur die Grundzüge dieser Entwicklung dargestellt werden, denn die Einzelheiten sind in anderen Arbeiten schon eingehend behandelt worden³⁾.

1) Auf die Bedeutung einer Zusammenfassung der Partikuliere wies W. Geile auf einer Tagung der Arbeitsgemeinschaft der Rheinschiffahrt in Rotterdam hin. ZfB 1957 S. 186. Auch heute noch fehlt eine Zwangsorganisation für Partikuliere in Belgien und Holland. Diese Außenseiter mit ca. 1/2 Mill. t Raum stellen eine Gefahr für jede Marktordnung dar.

2) Weyhenmeyer, a. a. O., S. 301

3) Vgl. Pfeleiderer, a. a. O., Weyhenmeyer, a. a. O., S. 204 ff.
H. Grimm, a. a. O.

Bei den Zusammenschlüssen sollen zunächst die freien Reeder betrachtet werden, obgleich die Unterscheidung zwischen freien und gebundenen Reedereien nie ganz scharf und eindeutig zu ziehen war¹⁾. Fast immer traten auch die Werksreeder auf dem freien Markt auf, wobei sie teilweise in der Lage waren, zu niedrigeren Sätzen zu fahren als die Konkurrenten, da sie einen großen Teil ihrer fixen Kosten bereits auf ihre eigenen Werksmengen umlegen konnten. Andererseits waren auch die freien Reeder vielfach gebunden, so war und ist z. B. die größte der freien Reedereien, die Fendel Schifffahrts AG in Mannheim fast völlig in Besitz eines staatseigenen Bergwerksunternehmens. Trotzdem kann die Unterscheidung der Reedereien in diese beiden Hauptgruppen auch heute noch generell vorgenommen werden, wenn man davon ausgeht, auf welchem Markt, einem offenen oder einem geschlossenen, sich die Reedereien in der Hauptsache betätigen²⁾.

Am Beginn der Entwicklung standen zunächst die vertikalen Zusammenschlüsse, bei denen die Schifffahrtsbetriebe eine aktive Rolle spielten, d. h. wo sie sich, zur Abrundung ihrer Tätigkeit, andere vor- oder nachgelagerte Produktionszweige angliederten. Der Ursprung dieser Entwicklung geht schon auf Camphausen zurück, der um die Mitte des 18. Jahrhunderts Schlepp- und Güterschifffahrt kombinierte, um die volle Ausnützung der damals noch wenig konkurrenzfähigen Dampfschlepper zu sichern. Die neueren Maßnahmen bestanden vor allem in der Angliederung von Speditions-, Lagerungs- und Handelsbetrieben und führten in der weiteren Vervollkommnung zur Angliederung von Produktionsunternehmen, wobei allerdings die Schifffahrt nun in eine passive Rolle gedrängt wurde, d. h. die Zechen- und Hüttenwerke gliederten sich die Schifffahrtsunternehmungen an, welche dadurch ihre wirtschaftliche Selbständigkeit weitgehend verloren.

Pfleiderer nennt dieses Stadium der Arbeitsvereinigung das des innerbetrieblichen Aufbaues. Erst nach Abschluß dieser Phase etwa um die Jahrhundertwende und nach Ausschöpfung der hierin liegenden Rationalisierungsmöglichkeiten be-

1) W. Hasse, a. a. O., S. 13

2) Gemäß § 5 des Binnenschifffahrtsgesetzes wird als Werkverkehr lediglich die Beförderung von eigenen Gütern für eigene Zwecke des Unternehmens mit eigenen Schiffen aufgefaßt. Da die mit Verladern verbundenen Rheinreedereien meist eine selbständige Rechtsform haben, werden ihre Transporte nicht als Werkverkehr im Sinne des Gesetzes angesehen.

gannen die Bestrebungen der Unternehmungen, ihre Stellung durch horizontale Ausdehnung zu verbessern. Hierbei waren, wie erwähnt, ganz überwiegend Rationalisierungswünsche maßgebend, denn um eine Marktbeherrschung anzustreben, war das Angebot zu groß und zu vielfältig. Zwar waren von Anfang an auch derartige Bestrebungen im Gange, sie endeten aber mit Mißerfolgen, wie der schon erwähnte Trustplan und die Schlepp- und Getreidekonvention.

Man versuchte deshalb, durch Kostensenkung einen Vorsprung vor der Konkurrenz zu erzielen, indem man Betriebsgemeinschaften bildete, um hierdurch eine bessere Ausnützung der Betriebsmittel zu erzielen. Solche Gemeinschaftsdienste waren vor allem im Stückgutverkehr sehr sinnvoll, da sie eine stärkere Kapazitätsausnützung ermöglichten. So wurde längere Zeit zwischen Fendel und dem Rhein-Seekonzern ein Güterbootsdienst mit Erfolg betrieben.

Bei diesen Ausdehnungen und Zusammenschlüssen spielten nicht nur die hiermit verbundenen Vergrößerungen des Schiffsparks eine Rolle, sondern auch die jeweils vorhandenen Beziehungen und Verbindungen zur Verladerschaft. Wenn man hierbei jeweils ein Betriebsoptimum erreicht zu haben glaubte, ist nicht festzustellen, man strebte aber ein solches an¹⁾.

Die Grenzen für diese Erweiterung dürften durch die modernen Organisationsmethoden und insbesondere durch Telefon und Fernschreiber ständig weiter gesteckt worden sein, jedenfalls war auch die spätere Vereinigung von Großbetrieben untereinander kein Fehlschlag und beeinträchtigte deren Wettbewerbsfähigkeit nicht.

Als die drei bedeutendsten Schifffahrtskonzerne entwickelten sich der Preußische, der Badische und der Bayerische Konzern. Aus dieser Unterscheidung ist ersichtlich, daß die jeweiligen Uferstaaten, vor allem im Interesse ihrer Länderbahnen, bei der Zusammenschlußbewegung mitgewirkt haben. Eine besondere staatliche Bevorzugung war jedoch mit dieser Einflußnahme nicht verbunden, die Unternehmen arbeiteten auch weiterhin im allgemeinen Wettbewerb nach privatwirtschaftlichen Gesichtspunkten.

Der preußische Schifffahrtskonzern verfügte 1914 über 29 Güterboote, 24 Schlepper mit 14.400 PS und 139 Kähne mit 129.000 t, der badische Konzern über 39 Güterboote, 35 Schlepper mit 15.100 PS und 154 Kähne mit 171.400 t; der bayerische Konzern war wesentlich kleiner, er besaß lediglich 4 Schlepper mit

1) Weyhenmeyer, a. a. O., S. 224

3.600 PS und 35 Kähne mit 45.100 t¹⁾.

Die gesamte deutsche Rheinkahnflotte betrug damals²⁾ (nur Schiffe über 400 t) etwa 1,9 Mill. t, so daß der preußische Schifffahrtskonzern etwa 7 %, der badi-sche etwa 9 % des deutschen Rheinkahnraumes besaßen. Auf die Gesamtrhein-kahntonnage des Jahres 1913 bezogen betrug der Anteil dieser beiden Gesell-schaften 3,5 und 5 %³⁾.

Bei den Schleppern hatte die preußische Gesellschaft einen Anteil von etwa 14 % der PS-Zahl der deutschen Schlepper über 400 PS, der Anteil der badi-schen Gesellschaft betrug etwa 15 %⁴⁾. Bezogen auf die PS-Zahl der Gesamt-rheinschlepper über 400 PS besaß der preußische Konzern etwa 8,5, der badi-sche Konzern ca. 9 %⁵⁾.

Wesentlich stärker war die Stellung der beiden Gesellschaften auf dem Gebiet der Güterboote. Hier dürfte deren Anteil an der deutschen Güterbootsflotte 1913 etwa 70 %, an der Gesamtgüterbootsflotte auf dem Rhein etwa 25 - 30 % betra-gen haben.

Wie erwähnt hatten sich beide Gesellschaften auf dem Gebiet des Güterboots-dienstes zusammengeschlossen und betrieben diesen in Form einer Betriebsmit-telgemeinschaft ab 1.10.1926. 1929 folgte dann diesem ersten Schritt die Zu-sammenlegung des gesamten Schifffahrtsbetriebes und der Abschluß eines Inter-essengemeinschaftsvertrages. Nunmehr unterstanden, trotz vorläufig bestehen bleibender finanzieller Selbständigkeit Schifffahrts-, Lagerungs- und Umschlags-einrichtungen einer einheitlichen Leitung mit dem Erfolg einer Leistungssteige-rung und Kostensenkung.

Dieser neue, geschlossen auftretende Großanbieter besaß 1929:

250 Kähne mit 300.000 t

40 Schlepper mit 36.000 PS

40 Güterboote mit 16.000 PS und 27.000 t

1) Pfeleiderer, a. a. O., S. 58 ff.

2) Statist. Jahrbuch 1916, S. 146

3) Rheingutachten S. 170

4) Berechnet auf Grund Angaben im Rheingutachten, S. 172

5) " " " " " " S. 187

Seine Stellung innerhalb der deutschen und der internationalen Rheinflotte war folgende (in tausend t bzw. PS):

	1	2	3		
	Preuß./Bad. Konzern	Ges. deutsche Flotte ¹⁾	1 in % von 2	Internat. Rhein- flotte 1928 ²⁾	1 in % von 3
Kahn- raum	300	2.179	14	7.233	4,5
Schlepper	36	188	19	468	8
Güterboote	27	45	60	96	28

Diese Gesellschaft, die heute den Namen Fendel Schiffahrts AG trägt, besaß 1938 ca. 20 % der deutschen Rheintonnage³⁾, 1956 etwa 15 %⁴⁾.

Es ist interessant festzustellen, daß sich durch den Zusammenschluß der Marktanteil der Interessengemeinschaft, bezogen auf ihren Anteil am Gesamtangebot an Schiffsraum, gegenüber dem Raum- bzw. PS-Anteil, den die beiden Unternehmen 1913 jedes für sich allein hatte, bei Kähnen und Schleppern verringert, bei Güterbooten nur etwa gehalten hat. Dieses ist erstens auf die starke Zunahme der Rheinflotte und zweitens auf die Verluste zurückzuführen, die besonders die Flotte der badischen Gesellschaft durch Reparationslieferungen erlitten hatte.

Auch zu diesem Zeitpunkt fällt die starke Stellung des Konzerns bei den Güterbooten auf, während die Stellung bei Kähnen keine starke ist. Selbst wenn man eine Beziehung der Kahnraumtonnage der IG nur zur deutschen Reedereikahnflotte aufstellt, die Partikuliere also wegläßt, beträgt ihr Anteil nur knapp 25 %, bei den Schleppern liegt er sogar unter 20 %.

Wenn man davon ausgeht, daß die Reedereiflotten zum großen Teil Werksflotten waren⁵⁾, würde sich allerdings ein Anteil am freien Markt von über 50 %

1) Berechnet auf Grund Angaben des Stat. Jahrbuches 1930

2) Berechnet auf Grund Angaben des Rheingutachtens S. 184 ff.

3) A. Schmitt, "Organisationsfragen der deutschen Binnenschifffahrt" S. 51

4) Internationales Rheinschiffahrtsregister 1956 Anhang sowie Schreiben der Fendel Schiffahrts AG vom 10.4.1959

5) W. Geile "Probleme der Binnenschifffahrt im Rahmen einer wirtschafts- und verkehrspolitischen Betrachtung" S. 12 spricht von 42 % der Reedertonnage, die an Kohle und Stahl gebunden sind. W. Hinterhofer, a. a. O. nennt sogar 67 % in der Hand von Interessenten. S. 140

ergeben. Da aber auch die Werksreedereien am freien Markt auftraten, erscheint eine solche weitere Untergliederung nicht richtig.

Wir können also bei Kähnen und Schleppern auch 1928 keine marktbeherrschende oder oligopolistische Angebotsstruktur erkennen, wohl aber läßt sich eine solche auf dem Sektor der Güterboote annehmen. Gerade auf diesem Gebiet war aber die Bahn ein starker Konkurrent.

In Holland finden wir einen Zusammenschluß von 3 Großfirmen zur Nederlandschen Rijnvaartvereniging¹⁾, die selbstverständlich entsprechend der Freiheit der Rheinschifffahrt in Deutschland Niederlassungen errichtete, ebenso wie dies durch die deutschen Gesellschaften im Ausland geschah. Wenn wir aber selbst für die größte Binnenschifffahrtsreederei nur sehr bedingt von einer Oligopolsituation sprechen können, so trifft dies in noch geringerem Maße für die anderen Reedereien zu.

Die drei größten deutschen Werksreedereien zusammen besaßen 1956 an der internationalen Rheinflotte einen Anteil von etwa 4 %, an der deutschen Rheinflotte einen Anteil von ca. 13 %²⁾. Die Vereinigten Stinnes Rheinreedereien hatten 1958³⁾ einen Kahnanteil an der Gesamtrheinflotte von 2 %, bei den Selbstfahrern und Schleppern von etwas über 1 %, bezogen auf die deutsche Flagge waren die Anteile 6, 4 und 3 %.

Es dürfte deshalb der Ansicht von Grimm⁴⁾ zuzustimmen sein, daß die moderne Binnenschifffahrt im Zeichen nahezu freien Wettbewerbs groß geworden ist⁵⁾.

Es soll dabei nicht verkannt werden, daß die Verhältnisse für die einzelnen Anbieter in Krisen äußerst schwierig waren und deshalb von dieser Seite immer wieder Überlegungen angestellt wurden, wie diese Schwierigkeiten zu beheben

1) Diese größte holländische Reederei besaß lt. Int. Rheinschiffsregister 1956 etwa 280.000 t Schiffsraum, das sind knapp 4 % der gesamten Rheinflotte.

2) Internat. Rheinschiffsregister 1956

3) Berechnet auf Grund Angaben in ZfB Heft 1 1959, S. 28

4) Grimm, a. a. O., S. 17

5) Es gab natürlich Sonderfälle fast monopolistischer Marktlagen, z. B. bei Kleinwasser auf der Gebirgsstrecke. Hier konnten dann nur noch flach gehende Radschlepper verwendet werden, die ausschließlich in Reederhand waren (Badischer Konzern). Diese Situationen waren ziemlich selten und gingen rasch vorüber.

seien. Solange der Verkehrsumfang noch stark im Zunehmen begriffen war, konnten sich jedoch solche Bestrebungen, die auf grundsätzliche Maßnahmen zur Beeinflussung des Marktes hinausliefen, nicht durchsetzen. Es blieben also auf dem freien Markt alle Maßnahmen darauf beschränkt, durch vertikale oder horizontale Kombinationen Rationalisierungsvorteile zu erzielen. Die hierbei eintretende Verminderung der Zahl der Anbieter¹⁾ führte dabei, wie Pfeleiderer²⁾ feststellte, nicht zu einer Minderung des Wettbewerbdruckes, sondern zu seiner Verschärfung, da die rationalisierten Unternehmen durch ihre Kostenvorteile bei dem nach seiner Ansicht meistens herrschenden Überangebot an Transportraum frachtsenkend wirkten. Auf die Frage, warum es in der Rheinschiffahrt ständig zu einem solch hohen Angebot an Raum kommt, soll noch gesondert eingegangen werden.

4. Die Werksreedereien und das Kohlenkontor

Je stärker der Transportkostenanteil bei einem Gute ist, um so größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß der Erzeuger oder Versender dieses Gutes versuchen wird, Einfluß auf diese Kosten zu nehmen. Das ist der Grund, weshalb wir ausschließlich bei Massengütern mit relativ geringem Wert den Aufbau einer Werksflotte feststellen können, also vor allem bei der Kohle, später auch beim Erz.

Begonnen hatte diese Entwicklung mit den Schiffahrtsbetrieben von Haniel und Stinnes in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Bei der Angliederung von vor-

1) Eine Verminderung der Zahl der Anbieter ist nur dann geeignet, eine Einschränkung des Wettbewerbs herbeizuführen, wenn die restlichen Anbieter leichter zu einer Verständigung über ihre Preise und Angebotsmengen kommen. Bei Oligopolen ist eine solche Einigung letztlich immer zu erwarten, entweder durch offene oder geheime Absprachen, zu denen auch die Preisführerschaft zu zählen ist. Solche Absprachen kommen dabei gelegentlich durch Zwang, Einschüchterung oder auch gegenseitige Zugeständnisse in einer "live-and-let-live-lets-be-friends" Atmosphäre zustande. Vgl. Sidney Weintraub, a. a. O., S. 182. Kommt es aber nicht oder erst später zu diesen Absprachen, so bedeutet dieser Vorgang der Verminderung der Anbieterzahl nur eine Annäherung an die Oligopolsituation, die stets die Gefahr eines ruinösen Wettbewerbs in sich birgt, auch wenn normalerweise friedliches Verhalten vorherrscht. Vgl. H. Haerry, a. a. O., S. 24 und K. W. Rothschild "Price Theory and Oligopoly" S. 313 und S. 307.

2) Pfeleiderer, a. a. O., S. 67

her selbständigen Schiffahrtsunternehmen traten später die Harpener Bergbau AG, die Gelsenkirchner Bergwerks AG (Raab Karcher), Krupp, die Gutehoffnungshütte und zahlreiche Zechen und Hütten hervor. Soweit diese Kombinationen zustande kamen, wurden sowohl die Frachtmengen der Verloader als auch die Schiffe der Reedereien dem eigentlichen Marktgeschehen entzogen. Die Preisbildung kam dann vorwiegend auf Grund innerbetrieblicher Kalkulationen zustande.

Selbstverständlich hatten diese Konzentrationen erhebliche Rückwirkungen auf den freien Markt, da die Werksflotten auf Grund ihres gesicherten Transportbestandes eine Vergrößerung ihres Schiffsparks über den erwähnten Minimalstand hinaus vornahmen, im Durchschnitt etwas höhere Frachten erhielten und auf dem freien Markt mitunter zu sehr billigen Frachten führen. Einen weiteren Vorteil hatten sie in den geringeren Akquisitionskosten¹⁾.

Die organisatorische Vollendung in der Schaffung von Werksreedereien, oder allgemein gesagt, von privilegierten Transporten²⁾ finden wir in der Gründung der Rheinischen Kohlenhandels- und Reedereigesellschaft m. b. H. im Jahre 1903, dem sogenannten Kohlenkontor. Mit dieser Gründung beabsichtigten die Kohlenzechen, welche sich bereits 1893 zu einem Kohlensyndikat vereinigt hatten, die begonnene Marktordnung zu festigen und auszudehnen, m. a. W. die Kartellierung des Kohlenmarktes zu vollenden. Man begründete dieses Vorgehen mit dem Argument, durch Schaffung langfristig stabiler Preise, welche intern den starken Konkurrenzkampf der Zechen beenden sollten, die Marktchancen der Ruhrkohle zu bessern. Außerdem wolle man den Verbraucher vor starken Preisschwankungen schützen und im Durchschnitt dafür etwas höhere Preise fordern. Ob allerdings die Verbraucher eine durch höhere Durchschnittspreise erkaufte Preisstabilität wirklich wünschten, muß bezweifelt werden.

Für die Preisschwankungen, die beträchtlich waren, läßt sich folgender Vergleich bringen³⁾: (Preis für Hochofenkoks)

1887	7,83 Mark je t
1890	19,78 Mark je t
1893	11,00 Mark je t

1) Rackebrandt, a. a. O., S. 36

2) Vgl. Rheingutachten S. 264

3) A. Heinrichsbauer, H. Gattenhof "Festschrift zur 100-Jahresfeier von Raab Karcher" S. 32

Durch das Kohlensyndikat wurde nunmehr eine gemeinsame Zechenverkaufsgesellschaft geschaffen, welche auch das bisherige Übergewicht des Handels gegenüber den Zechen beseitigte.

Da aber der Kohlenabsatz, vor allem am Oberrhein, der für unsere Betrachtung wichtig ist, ganz in Händen des Kohlenhandels lag und für diesen die Möglichkeit, bei den Zechengesellschaften verschieden günstig einzukaufen, durch die Syndikatspreise beendet war, verlegte sich der Wettbewerb zwischen den Händlern vor allem auf das Gebiet des Transports¹⁾ und führte zu einer solchen Konkurrenzverschärfung, daß auch für das Gebiet der Rheinschifffahrt von den Zechen und den Schifffahrtsbetrieben eine Marktregelung gefordert wurde, deren Zustandekommen 1903 durch den katastrophalen Rückgang des Kohleabsatzes nach der Hausse um 1900 besonders gefördert wurde²⁾. Diesem Kohlenkontor schlossen sich insgesamt 45 Handels- und Schifffahrtsfirmen an, deren Zahl sich im Laufe der Zeit durch Fusionen verringerte. Sie übertrugen ihm ihre bisherige Handelsfunktion und stellten ihre Schiffs- und Umschlagseinrichtungen etc. zur Verfügung, so daß die neue Organisation die Alleinverkaufsstelle für Kohle in Süddeutschland wurde.

Als Gegenleistung für diesen Verzicht wurde den angeschlossenen Gesellschaften das alleinige Recht verliehen, die von dem Kohlenkontor in die vom Vertrag bezeichneten Gebiete gelieferten Kohlen zu festen Sätzen zu fahren³⁾. Die Quote ihrer Beteiligung richtete sich nach den Transport- und Schleppmengen 1901 - 1903. Dadurch wäre an sich der Markt so weit geregelt gewesen, daß für eine weitere direkte Vertikalkombination zwischen Schifffahrt und Zechen keine Veranlassung bestanden hätte. Da man aber wiederholt damit rechnen mußte, daß wieder eine Zeit eines syndikatslosen Zustandes kommen könnte, gingen trotzdem die Kombinationsbestrebungen weiter, so daß wir innerhalb dieses geschlossenen Marktes starke Kräftebewegungen feststellen können⁴⁾.

1) Weyhenmeyer, a. a. O., S. 28

2) Gründer waren das Kohlensyndikat, Haniel, Stinnes und die Bergbau und Schifffahrts AG vorm. Kannengiesster. Vgl. Grimm, a. a. O., S. 221

3) A. F. Overlack "Die Ruhrkohlen-schifffahrt auf dem Rhein", S. 161. Er schreibt zu den Zwecken des Kohlenkontors u. a. "Man erwartete davon eine Verbesserung der Erlöse für die Syndikatszechen und eine rentable Gestaltung des Kohlenhandels und Reedereigeschäftes der Gesellschafterfirmen".

4) Diese Bestrebungen wurden auch dadurch gefördert, daß die Mitglieder des Kohlenkontors verschieden hohe Handels- und Schifffahrtsbeteiligungen besaßen und die Zechen ihre Förderung mit eigenen Schiffen fahren wollten, wozu sie

Diese Bewegungen beeinflussten auch das Zustandekommen der Frachten des Kohlenkontors, die uns deshalb interessieren müssen, weil eine völlige Abgeschlossenheit des Kohlenkontormarktes von den freien Märkten nicht in dem Maße bestand, wie man sie vielleicht erwarten könnte und welche uns berechnen würde, diese internen Frachtenbildungsvorgänge als nicht vom Markt her bedingt von unseren Betrachtungen auszuschließen.

Das Interesse der Zechen und der Kohlenkontorsmitglieder an der Höhe der Frachten war durchaus kein gleichgerichtetes, da es Zechen gab, welche über eine relativ größere, andere über eine kleinere oder gar keine eigene Flotte verfügten und es Handels- und Schiffahrtsunternehmen gab, so daß deren Interessen in verschiedener Richtung gingen. Es bestand also hier ein interner Frachtenmarkt, auf dem die einzelnen Interessenten die Frachten aushandelten¹⁾. Bei den Frachten aber lag die Nahtstelle zum freien Schiffahrtsmarkt. Lagen diese Frachten des freien Marktes wesentlich unter denen des Kohlenkontors, so bedeutete dies eine Schlechterstellung des Syndikats gegenüber anderen Produzenten. Hier kamen vor allem aachener, belgische, englische Kohlen in Frage, aber in der damaligen Zeit auch oberschlesische und sicher auch Saarkohlen.

Das Produzenteninteresse war also grundsätzlich auf niedere Frachten gerichtet, lag aber nach Ansicht des Rheingutachtens²⁾ auch nicht unter der Rentabilitätsgrenze der Schifffahrt. Als stärkste Marktpartner traten dabei auf Seiten der Schifffahrt Mathias und Hugo Stinnes, die sich später vereinigten, Haniel, die Harpener Bergbau AG Abt. Schifffahrt und Raab Karcher auf. Später trat Haniel an erste Stelle. Es ist aber nicht bekannt, inwieweit diese Unternehmen selbständige Schifffahrtsinteressen und in welchem Umfang sie Konzerninteressen wahrnehmen konnten bzw. mußten, so daß es nicht vertretbar erscheint, von der Größe dieser Unternehmungen auf ihre Frachtenpolitik zu

ihre Flotte durch Neubauten oder Angliederung anderer Reedereien zu vergrößern suchten. Andererseits strebten die Reeder, deren Transportquote höher war als die Handelsquote, durch Erwerb von Handelsunternehmen ihre Anteile aufeinander abzustimmen. Vgl. Pfeleiderer, a. a. O., S. 52

1) Das Rheingutachten S. 266 führte dazu aus: "Wir verfügen nicht über Material, das uns derart weitgehende Einblicke in die Struktur des Syndikats gibt, daß wir die Stärke der widerstreitenden Interessen im Kampf um den internen Markt exakt analysieren könnten".

2) Rheingutachten S. 267

schließen. Als im Jahre 1942 auch die größte freie Reederei, die aus dem badi-schen und preußischen Konzern hervorgegangene, heutige Fendel Schiffahrts AG, auf Betreiben der Bergwerksgesellschaft Hibernia in das Kohlenkontor aufgenommen wurde, besaßen diese großen Fünf etwa 65 - 70 % der Gesamttransportmen-gen, die restlichen 15 Kohlenkontorreedereien teilten sich in die verbleibenden 30 - 35 %¹⁾.

Wie man die Marktform des Kohlenkontors bezeichnen soll, ist schwer zu ent-scheiden. Das Rheingutachten vermeidet eine eindeutige Stellungnahme, indem es auf die unbekannten und wechselnd starken internen Marktkräfte hinweist. Da-gegen schließt sich Grimm²⁾ der Ansicht von Hasse³⁾ an, der einem Nachfrage-oligopol der Reeder ein Angebotsmonopol des Kohlenkontors bzw. seiner heutigen Form, dem Deutschen Kohlenverkauf, gegenüberstellt. Diese Ansicht geht davon aus, daß die Kohlenerzeugung sich gegenüber den im Kohlenkontor zusammen-geschlossenen Schiffahrtsfirmen in einer stärkeren Position befand, da sie sich auch noch dem Schiffsangebot der freien Reeder und Schiffer gegenüber sah, wäh-rend die Ruhrkohle im Kohlensyndikat fast ausnahmslos vereinigt war. Dabei wird aber übersehen, daß die Fronten nicht klar getrennt waren, da vor allem auf Seiten der Syndikatszechen mit eigenen Reedereien auch Schiffahrtsinteressen lagen. Wir schließen uns deshalb der zitierten Ansicht des Rheingutachtens an, wonach "die Stärke der widerstreitenden Interessen im Kampf um den internen Markt" nicht exakt zu bestimmen ist. Man kann nur soviel sagen, daß in diesem bilateralen Kollektivmonopol den Schiffahrts- und Handelsfirmen als Entgelt für ihren Anschluß an das Kohlenkontor ein gewisser Gewinn zugedacht war, daß aber im Interesse ihrer Konkurrenzfähigkeit die Zechen diese Frachten nicht we-sentlich über das Niveau der freien Frachten steigen lassen konnten.

Bedeutender als diese interne Frachtenbildung war aber der Einfluß, der vom Kohlenkontor auf den freien Markt ausging. Hier müssen wir feststellen, daß dieser freie Markt durch das Kohlenkontor eine ganz wesentliche Einengung er-fahren hat und daß das Kohlenkontor zu dem stärksten Machtfaktor in der Rhein-schiffahrt wurde, durch dessen Charterfrachten auf dem freien Markt für Spitzen-mengen oder bei Kleinwasser die Frachten erheblich mitbestimmt wurden. Auf dem Ruhrkohlenmarkt in Duisburg-Ruhrort, der zugleich der wichtigste Elemen-

1) Vgl. Moll, a. a. O., S. 32 ff.

2) Grimm, a. a. O., S. 161

3) Hasse, a. a. O., S. 26

tarmarkt der Rheinschifffahrt ist, dürfte die Stellung des Kohlenkontors sogar als dominierend angesehen werden, denn sein Anteil betrug weit mehr als die von Stigler für eine Preisführerschaft notwendig angesehenen 40 % der Gesamtmengen¹⁾. Da diese Frachten auch als richtunggebend an den übrigen Märkten angesehen wurden, spielte das Kohlenkontor hier ebenfalls als Preisführer eine Rolle, jedoch mehr im Sinne eines barometrischen Preisführers²⁾. Seine in gewissen Grenzen mögliche und tatsächliche Monopolpreispolitik, die in der Haltung der internen Frachten über dem Durchschnitt der freien Frachten und in der Errichtung von Frachtenausgleichskassen am Oberrhein sichtbar wurde, hat weiterhin auch dazu geführt, daß die Kohlenreeder auf dem freien Markt zu besonders niedrigen Sätzen fahren konnten, wodurch der Wettbewerb eine Verschärfung und Verzerrung erfahren mußte³⁾.

Das weitgehend einheitliche Auftreten der Kohlenkontorreeder gegenüber den Partikulieren, bei der die Kohlenreeder als Nachfrageteilmonopolisten anzusehen sind, hat die Partikuliere in der Ausnützung ihrer Ergänzungsfunktion zumindest beeinträchtigt, da der Ertragsausgleich in Hauszeiten erschwert wurde.

Für die Werksreedereien, die nicht dem Kohlenkontor angehören, gelten grundsätzlich die gleichen Überlegungen wie für das Kohlenkontor. Auch hier wurden dem freien Markt Mengen entzogen, die zu privilegierten Transporten wurden. Noch stärker als die Kohlenkontorreedereien mußten sich jedoch diese Werke nach dem allgemeinen Frachtsatz am Markt richten. Sie veränderten diesen Markt aber auf jeden Fall insofern, als sie seinen freien Teil einengten und durch ihren Rückhalt bei dem eigenen Werk die wirklichen Wettbewerbsverhältnisse in Krisen verschleiern und den Marktausgleich erschweren konnten.

-
- 1) Vgl. G.J. Stigler "The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices" in Readings in Price Theory" London 1953, S. 410 ff.
 - 2) Stigler, a. a. O., S. 433 "... the barometric firm commands adherence of rivals to his price only because and to the extent that, his price reflects market conditions with tolerable promptness".
 - 3) Die Politik des Kohlensyndikats, die Preise auch in der Krise stabil zu halten, hat verhindert, über den Preis eine Belebung des Kohlenabsatzes zu fördern. Durch die Bindung von relativ mehr Kaufkraft auf dem Kohlenmarkt als in nicht-kartellierten Branchen hat es darüber hinaus den Nachfragerückgang in diesen Bereichen verstärkt.

Es ist kein Zufall, daß der Rheinschiffahrtsmarkt in dieser Verfassung einer allgemeinen Regelung durch die staatliche Autorität zusteuern mußte¹⁾, sofern man die traditional überkommenen Verhältnisse aufrecht erhalten wollte. Die Weltwirtschaftskrise war deswegen nicht die Ursache, sondern nur der letzte auslösende Anstoß für den staatlichen Eingriff.

4. Die Entwicklung der Rheinschiffahrt seit der Weltwirtschaftskrise

a) Vorbemerkung

Die Entwicklung ab der Weltwirtschaftskrise hat die Marktformen und den Wettbewerb in der Rheinschiffahrt weitgehend verändert²⁾. Dies war nur möglich durch das Eingreifen des Staates, da eine Marktregelung seitens der Schifffahrt selbst, wie in den vorangegangenen Abschnitten gezeigt wurde, nicht zu befriedigenden, insbesondere die soziale Seite des Problems berücksichtigenden Lösungen geführt hatte. Die Einwirkung des Staates durch die Notgesetzgebung der 30-er Jahre und die Situation während des III. Reiches und des II. Weltkrieges wurden schon weiter oben (vgl. S. 16) dargestellt. Wir können für die Zeit während des III. Reiches und auch der ersten Nachkriegsjahre nicht von einer normalen Entwicklung sprechen, da die wirtschaftlichen Probleme der Rheinschiffahrt durch die extremen Mangellagen während und nach dem Krieg völlig überdeckt wurden³⁾.

1) Die Interstate Commerce Commission Act verbietet streng jegliche vertikalen und horizontalen Zusammenschlüsse. Vgl. W. Klaer "Einige Grundlagen der amerikanischen Verkehrspolitik" AfV. 1957 S. 357. In diesen vertikalen Zusammenschlüssen sieht auch A. Schmitt in "Die Liberalisierung ..." S. 13 ff. ein besonderes Problem, da sie die Investitionsentschlüsse der Unternehmer nicht mehr allein von Kosten und Erträgen her beeinflussen. Es dürfte also hierin auch ein Grund für die Tendenz zur Bildung von "Überkapazitäten" in der Rheinschiffahrt liegen.

2) Vgl. Ludwig Seiermann "Verkehrspolitik, Binnenschifffahrt und Wirtschaft" S. 30

3) Eine ausführliche Darstellung der historischen Entwicklung bei Grimm, a. a. O., S. 145

Es soll hier deshalb gleich an der neuen Grundlage angeknüpft werden, die der Binnenschifffahrt durch das Gesetz über den gewerblichen Binnenschiffsverkehr¹⁾ vom 1. 10. 1953 gegeben wurde, und welches in eine Zeit fällt, in der der Rheinschiffahrtsmarkt wieder vorwiegend von wirtschaftlichen Faktoren abhing.

Zuvor sollen aber noch einige grundsätzliche Versuche der Rheinschifffahrt, ihr Hauptproblem, das der "Überkapazität" der Flotte, selbst zu lösen, dargestellt werden.

b) Sanierungspläne der Rheinschifffahrt

Dieses Problem der sog. Überkapazität muß immer zusammen mit dem der Elastizität der Nachfrage gesehen werden, wodurch die Überkapazitäten erst ihre so schwerwiegenden Folgen erhalten. Auf das Problem der Kapazitätserhöhung wurde schon eingegangen, wobei gezeigt wurde, daß das Schiffsangebot von 1913 bis 1928 auf 147 %, die Nachfrage nur auf 125 % angestiegen war²⁾.

Auf das Problem der Angebots- und Nachfrageelastizität wird noch eingegangen, es sei hier nur schon im Ergebnis angedeutet:

Wenn sich die Schifffahrt bei Kleinwasser besser stellt, als bei normalem Wasser, wie das auf dem freien Markt der Fall ist, so muß das Produkt aus verringerter Menge mal Fracht größer sein, als bei normalem Wasserstand. Daraus ist zu schließen, daß die Nachfrage sehr starr ist. Andernfalls müßten die Gesamterlöse der Binnenschifffahrt bei Kleinwasser zurückgehen, umgekehrt würde aber auch die Überkapazität der Flotten nicht die Frachten in der Weise drücken, wie es in der Wirklichkeit geschieht. Überkapazität und Starrheit der Nachfrage, zusammen mit der Tatsache, daß das gesamte jeweilige Schiffsangebot auf den Markt drängt, ergeben die Probleme, mit denen sich die Versuche der Binnenschifffahrt zur Lösung ihrer Schwierigkeiten beschäftigten.

1) BSchVG siehe BGBl. I, S. 1453. Vgl. dazu Kahlitz "Das Recht der Binnenschifffahrt" Band I

2) Auch heute besteht wieder eine "Überkapazität", die lt. Schreiben des Vereins zur Wahrung der Rheinschiffahrtsinteressen vom 3. 2. 1959 auf über 20 % der Gesamtflotte geschätzt wird. Da aber die Nachfrage nach Schiffsraum von den Frachten abhängt, wäre es besser zu sagen: Zu den von den Frachtenausschüssen festgelegten Frachten besteht zur Zeit eine "Überkapazität" von ca. 20 %.

Diese Pläne, die alle selbstverständlich nur von der Verringerung der Größe des Angebots an Schiffsraum ausgingen, da dies die einzige Variable war, die die Schifffahrt von sich aus beeinflussen konnte, sind alle fehlgeschlagen, sie sollen aber aus Interesse an der historischen Entwicklung kurz erwähnt werden.

1. Ein erster Plan ging von dem Geheimen Kommerzienrat Melchers aus. Er schlug vor, eine freiwillige Vereinigung aller Reedereien und Partikuliere in Form einer AG zu gründen, wobei die Beitretenden Aktien der neuen Gesellschaft erhalten sollten. Dadurch sollte eine rationellere Ausnützung der Kräfte und eine festere Frachtenpolitik erreicht werden. Drei Schwierigkeiten waren hierbei jedoch nicht berücksichtigt: Erstens die Abneigung der deutschen und holländischen Partikuliere gegenüber jeglicher Beeinträchtigung ihrer Selbständigkeit. Zweitens der Widerstand der Verlader, welcher in einer Bevorzugung der Außenseiter sich geltend gemacht hätte. Drittens die Beschleunigung der vertikalen Konzentration, da die Großverlader bei hohen Frachten verstärkten Anreiz zum Bau eigener Schiffe gehabt hätten.

2. In der Zeitschrift für Binnenschifffahrt¹⁾ wurde von einem alten Praktiker der Rheinschifffahrt ein anderer Plan vorgeschlagen, der die Bildung eines Schlepp- und Frachtsyndikats vorschlug, wodurch aber die Schwierigkeiten des Melchers Planes auch nicht hätten behoben werden können.

3. Um dem Problem der Außenseiter zu entgehen, schlug Wirminghaus 1916 vor, Betriebsgemeinschaften mit Zwangsbeitritt zu gründen, hierfür Transport-sammelstellen einzurichten, die Frachten einheitlich festzusetzen, den Gewinn zu poolen und die Neubauten zu kontrollieren. Wegen der Freiheit der Rheinschifffahrt, vor allem wegen der nicht erfaßbaren Auslandskonkurrenz war jedoch auch hier die Außenseitergefahr zu groß.

4. Deshalb machte der Belgier Plouvier²⁾ den Vorschlag, ein internationales Rheinschiffahrtskartell auf freiwilliger Grundlage zu errichten. Neben Frachtfestsetzung, Gewinnpoolung und Reihenfahrt sah er die Gründung einer selbständigen Gesellschaft vor, die von den Mitgliedern finanziert werden und die Aufgabe haben sollte, überschüssigen Schiffsraum anzukaufen und abzuwracken. Auch hier war das Problem der Außenseiter ungelöst, ferner war die Finanzierung der Abwrackungsgesellschaft ein Problem.

1) ZfB 1909 S. 99

2) Vgl. Kirchgässer "Das internationale Ordnungswerk ..." S. 17

5. Van t'Hoff schlug später vor, daß für diese Abwrackung die Rheinuferstaaten einen Fonds bilden sollten, was aber von diesen und auch weiten Kreisen der Schifffahrt abgelehnt wurde¹⁾.

6. Der Jägerplan²⁾ sah eine Treuhand GmbH vor, welche von den Reedern zu finanzieren war und die Partikulierraum anmieten sollte, der entweder stillgelegt oder als Reserveflotte benützt werden sollte. Die Partikuliere sollten eine feste Vergütung erhalten. Dieser Plan stieß bei den Partikulieren auf starken Widerstand, da sie sich hierdurch völlig in Abhängigkeit von den Reedern kommen sahen. Sie verlangten eine paritätische Stillegung von Reeder- und Partikulierraum³⁾.

7. Der Abweichungsplan (Welker) sah die Herstellung eines künstlichen Kleinwassers vor, indem die Kähne je nach Marktlage nur bis zu einem gewissen Prozentsatz ihrer Ladefähigkeit beladen werden sollten. Grundlage dieses Gedankens war die Tatsache der großen Starrheit der Nachfrage. Die Durchführung dieses Planes hätte aber eine Kostensteigerung für die gesamte Rheinschifffahrt und eine Verschlechterung ihrer Wettbewerbslage gebracht. Außerdem wären die Reeder, die ihren Schiffsraum nur bis zum Minimum ihrer Dauerbeschäftigung ausdehnten, besonders betroffen worden. Trotzdem wurde dieser Plan von der deutschen Regierung 1933 noch einmal vorgeschlagen, konnte sich aber schließlich doch nicht durchsetzen.

c) Das Gesetz über den gewerblichen Binnenschiffsverkehr

Die staatliche Marktordnung, die nach der Weltwirtschaftskrise eingeführt worden war, wurde in vielen Punkten auch in dem neuen Gesetz beibehalten, vor allem in bezug auf die Frachtenbildung und die Zuordnung der Hauptgruppen, also der Reeder und Partikuliere. Zwar wurden die während der größten Anspannung des Transportwesens gebildeten Transportzentralen, die darüber zu wachen hatten, daß sich jeder Schifffahrttreibende an den kriegswichtigen Transporten beteiligte, nachdem sie 1946 durch die Besatzungsmächte wieder errichtet worden waren, 1950 aufgelöst, aber dadurch wurde die Marktordnung lediglich aufgelockert, nicht beseitigt.

1) Vgl. Napp-Zinn "Krisenbekämpfungspläne der Rheinschifffahrt und ihre Hemmnisse" in "Der Rhein" 1932, S. 90

2) ZfB 1932 S. 242

3) Vgl. Theißen, a. a. O., S. 121 ff.

Während das Gesetz den Reedern mit Ausnahme der Frachtenpolitik Freiheit gewährt, wurden für die Partikuliere Sicherungen eingebaut, die verhindern sollen, daß sie als Anbieter vom Markt gedrängt werden. Denn die Tatsache der Frachtbildung durch Frachtausschüsse nimmt ihnen heute die erwähnte Möglichkeit in Zeiten größerer Transportmittelknappheit die früher möglichen Spitzenfrachten zu erhalten, die Frachtausschüsse haben also den "unerläßlichen Ertragsausgleich beseitigt"¹⁾.

§ 11 des Gesetzes sieht deshalb die Zusammenfassung der Schiffer in Betriebsverbänden vor, auf dem Rhein ist dies weiterhin der Verband Jus et Justitia. Nach § 1 schließt dieser Verband mit den Reedern die bekannten Mitbeschäftigungsverträge ab, so daß die Partikuliere heute automatisch an dem Frachtaufkommen der Reeder teilhaben und dadurch einen Ausgleich erhalten für den Wegfall der Spitzenfrachten. Die Beteiligungsquoten der Partikuliere mit Schiffsraum und Schleppkraft werden unter Abwägung der Interessen beider Gruppen von den Behörden nach pflichtgemäßem Ermessen festgesetzt²⁾.

Somit ist also die Transportverteilung von dem Reihenfolgesystem des Krieges und den Transportzentralen, die ein Verteilungsmonopol darstellten, abgekommen und wieder ein Wettbewerbsproblem geworden, von dem aber die Partikuliere weitgehend ausgeschlossen sind.

Diese Zuordnung der beiden Hauptgruppen der Schifffahrt, wobei die freien wie die Werksreeder solche Mitbeschäftigungsquoten haben, ist selbstverständlich ein Umstand, der nicht mehr von einem freien Wettbewerb des ganzen Rheinschiffahrtsmarktes sprechen lassen kann. Trotzdem wirkt diese Mitbeschäftigung, da sie die meisten Reeder ganz gleichmäßig trifft, für diese untereinander kaum wettbewerbsverändernd.

1) A. Schmitt, "Wirtschaftliche Probleme der Binnenschifffahrt" S. 42

2) Laut Auskunft des "Vereins zur Wahrung ..." vom 3. 4. 1959 betragen heute die Mitbeschäftigungsquoten: 30,5 % bei Stein- und Braunkohlen, 40 % bei sonstigen Gütern (Erze, Abbrände, Salz, Schrott und Kalksteine). Eine Mitbeschäftigung für Baustoffe wie Sand und Bimswaren wird vorbereitet. Außerdem erhalten die Partikuliere 19 % der Kohlenmengen zum Schleppen. W. Geile "Unternehmungs- und Betriebsformen der deutschen Binnenschifffahrt" bezeichnet diese Abkommen als angemessen.

Die heutigen Mitbeschäftigungsverträge sind von etwa 25 Rheinreedereien unterzeichnet, künftig sollen aber alle Rheinschiffahrttreibenden zur Mitbeschäftigung herangezogen werden.

Eine Wettbewerbsminderung wird dagegen für die Reeder durch die Institution der Frachtenausschüsse sichtbar, denn hier wird der Preis als das in der Marktwirtschaft wichtigste Wettbewerbselement der Einwirkung der einzelnen völlig entzogen. Wenn wir also über die Marktform der gegenwärtigen Rheinschiffahrtsmärkte etwas aussagen wollen, so müssen wir in erster Linie untersuchen, wie diese Preisbildung in den Frachtenausschüssen zustande kommt.

Eine besondere Sicherung für die Gesamtschiffahrt und insbesondere die Partikuliere sieht der Notstandsparagraph 3 in Verbindung mit § 4 vor. Hiernach können Fracht- und Schleppgutverteilung durch Rechtsverordnung geregelt werden, also praktisch Quotenkartelle eingeführt werden, falls in einem Stromgebiet oder in einem Teil eines Stromgebietes bei außergewöhnlichem Ladungsangel ohne eine angemessene Verteilung des Ladungsgutes nachhaltige wirtschaftliche Schäden bei einem erheblichen Teil des gesamten oder einzelner Zweige des Schiffahrtsgewerbes eintreten würden oder wenn die Privatschiffer eines Stromgebietes oder eines Teiles eines Stromgebietes am Verkehrsaufkommen mit Schiffsraum oder Schleppkraft nicht angemessen beteiligt werden.

Im Zusammenhang mit den Frachtenausschüssen stellen diese Bestimmungen, insbesondere für die Partikuliere, eine wesentliche Minderung des Unternehmerrisikos dar, und können dazu beitragen, die "Überkapazität" der Flotte zu verstärken¹⁾.

d) Die Frachtenausschüsse

Sie sind je zur Hälfte mit Vertretern der Binnenschiffahrt und der Verlager besetzt, die von den Binnenschiffahrtsverbänden und den Industrie- und Handelskammern vorgeschlagen und von der Aufsichtsbehörde (BVM bzw. Wasser- und Schiffahrtsdirektionen) berufen werden. An den Sitzungen der Frachtenausschüsse können Vertreter der Bundesbahn und der Länder ohne Stimmrecht teilnehmen. Die Frachten sind Festentgelte und werden nach der Genehmi-

1) Hans Otto Lenel "Die Tendenz zur Überinvestition und die fixen Kosten" zu Eugen Schmalenbachs "Der freien Wirtschaft zum Gedächtnis" Ordo 1950 S. 307 ff.: "Solange dem Unternehmer für eine falsche Investitionspolitik der Kapitalverlust droht, werden wenige so töricht sein, Investitionen ohne entsprechende Gewinnchancen vorzunehmen.

gung durch den BVM in Form einer Rechtsverordnung veröffentlicht und sind allgemeinverbindlich. Im Einvernehmen mit dem BWM kann der BVM auch Höchst- und Mindestentgelte zulassen¹⁾. In jedem Stromgebiet besteht ein Frachtenausschuß mit verschiedenen Unterausschüssen²⁾.

Der innerdeutsche Frachtenmarkt, für den die Frachtenausschüsse zuständig sind, wird also durch eine Marktkonstruktion repräsentiert, auf dem, da beide Partner formal gleichstark sind, ein bilateraler Monopolpreis zustande kommt³⁾. Bei ihren Forderungen werden die beiden Parteien in erster Linie von ihren eigenen Wünschen für einen hohen bzw. niedrigen Preis geleitet, sie nehmen dabei aber auch Rücksicht auf die Wünsche und Reaktionen der Gegenpartei und, da es sich hier auch um allgemein wirtschaftlich wichtige Beschlüsse handelt, auf die Wirkung ihrer Forderungen auf die Öffentlichkeit, insbesondere die staatliche Aufsichtsbehörde. Die Preise, die durch diese Frachtenausschüsse vereinbart werden, hängen zu einem guten Teil vom Verhandlungsgeschick, der Stärke der Verhandlungsposition und von der taktisch richtigen Verhaltensweise ab⁴⁾. Der Preis, der durch die Frachtenausschüsse gefunden werden soll, mußte auf Grund der jeweiligen Knappheitsverhältnisse auf dem Markt, einen Ausgleich von Angebot und Nachfrage nach Schiffsraum herstellen und in seiner längerfristigen Höhe die Entwicklung der Größe von Angebot und Nachfrage im Gleichgewicht halten.

Solange freier Zutritt zum Markt herrscht, wird dieser Preis keine dauernden Gewinne sichern. Er kann aber durchaus über dem Preis gehalten werden, der sich bei reinem Wettbewerb ergeben würde. Er würde allerdings, solange freier Zutritt zum Markte herrscht, zur Gewinnlosigkeit der Schifffahrt bei beträchtlicher "Überkapazität" führen⁵⁾. Auf unseren Fall der Schifffahrt angewendet bedeutet nämlich Chamberlins Theorem von der Überschußkapazität bei monopolistischem Wettbewerb analog (es ist zu beachten, daß infolge des Festpreises die

1) Vgl. A. Schmitt "Die Binnenschifffahrt der Bundesrepublik Deutschland und ihre volkswirtschaftliche Bedeutung" S. 95

2) Grimm, a. a. O., S. 154

3) Über die Möglichkeiten eines Ausganges dieser Verhandlungen im bilateralen Monopol zugunsten nur des Anbieters oder nur des Verkäufers und die Auffindung eines "joint maximum prices" vgl. Fellner, a. a. O., S. 244

4) Vgl. Josua Werner "Die Wirtschaftsverbände in der Marktwirtschaft", Zürich 1957, S. 120

5) Chamberlin, a. a. O., S. 114

individuelle Absatzkurve eine Horizontale ist) folgendes: Die durch die Frachtenausschüsse zunächst festgelegten Frachten ermöglichen bei der gegebenen Nachfrage für die einzelnen Anbieter volle Kostendeckung und angemessene Gewinne. Diese Gewinne ziehen neue Wettbewerber an¹⁾. Sofern die Nachfrage nicht steigt, wird für jeden Anbieter die Absatzmenge geringer. Infolge der fixen Kosten steigen die Durchschnittskosten pro tkm bei geringerer Ausnützung der Kapazität, so daß bei dem einzelnen Anbieter der Gewinn sinkt. Da der Neuzugang von Wettbewerbern jederzeit möglich ist, wird der Zustrom solange aufrecht erhalten, bis die Gewinne in der Schifffahrt verschwunden sind. Es wird also der Absatz solange zurückgehen, bis der Festpreis gerade noch die Durchschnittskosten (allerdings nicht in ihrem Minimum) deckt. In diesem Punkt herrscht zwar ein Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage, aber es bestehen dabei je nach Höhe des Festpreises "Überkapazitäten". Gleichzeitig besteht bei diesem Preis ein gewinnloser Zustand.

Dasselbe Ergebnis erhalten wir, wenn wir von der Tatsache der monopolistischen Konkurrenz in der Rheinschifffahrt ausgehen. Da aber diese Marktform in der Schifffahrt durch die Unvollkommenheit der Märkte verursacht wird, die nicht voll beseitigt werden kann, werden die daraus entstehenden "Überkapazitäten" auch bestehen bleiben²⁾. Wesentlich verschärft aber wird diese Überkapazität durch die oben erwähnten Festfrachten der Frachtenausschüsse. Die in der Gegenwart festgestellte Überkapazität dürfte neben allgemeinen Fehleinschätzungen der Nachfrageentwicklung, die auch unter reinem Wettbewerb auftreten können³⁾, wesentlich auf diesen Vorgang der Überkapazitätsbildung infolge des Kartellpreises beruhen. Die Gewinnspanne, die dieser Kartellpreis bietet, braucht gar nicht besonders groß zu sein, sie kann sogar unter den üblichen Gewinnspannen in anderen Branchen liegen und trotzdem neue Anbieter anziehen, da die Betätigung in der Schifffahrt teilweise auch auf immaterielle Anreize zurückzuführen ist. Daß aber bei effektiven Verlusten das Angebot an Schiffsraum abnehmen würde, ist selbstverständlich, auch wenn diese Abnahme nicht sofort sichtbar würde.

1) Verstärkt wird der Anreiz durch die Risikominderung infolge der im BSchVG vorgesehenen Notstandsgesetzgebung.

2) Vgl. Heuss "Das Problem der vollkommenen Konkurrenz in der Marktwirtschaft" S. 113 ff.

3) Chamberlin, a. a. O., S. 109 "Such excess capacity may develop, of course, under pure competition, owing to miscalculation on the part of producers, or sudden fluctuations in demand or cost conditions".

Im Gegensatz zu unserer Darstellung geht die Schifffahrt bei ihrer Kritik an den Frachtenausschüssen davon aus, daß deren Frachten zu niedrig seien, also die vollen Kosten nicht decken würden. Diese Tatsache wird auf die Konstruktion der Frachtenausschüsse zurückgeführt. Da, wie erwähnt, die Preisbildung im bilateralen Monopol unbestimmt ist, sind die Bedenken der Schifffahrt gegen die Frachtenausschüsse durchaus berechtigt, denn es ist in dieser Marktform möglich, ja wahrscheinlich, daß eine Marktseite ein Übergewicht erhält und der Gegenseite einen Preis aufzwingt, der sie zur Gewinnlosigkeit verurteilt. Sofern aber diese Gegenseite die Preise unter die Durchschnittskosten bei normaler Beschäftigung drückt, wird das Angebot, in unserem Falle der Schiffsraum, abnehmen. Die gewaltige Zunahme und Modernisierung des Schiffsraumes, auch der deutschen Flotte nach dem Krieg, läßt zunächst vermuten, daß die Festfrachten bei der starken Kapazitätsausnutzung doch Gewinne ermöglichen. Es muß hier allerdings einschränkend bemerkt werden, daß die Rentabilität der deutschen Rheinschifffahrt nicht allein vom gebundenen Inlandsmarkt abhängt, sondern auch von den freien Frachten des internationalen Verkehrs. Das würde bedeuten, daß die Gewinne zum Teil auch aus diesem Verkehr stammen und man vielleicht annehmen kann, daß die Festfrachten tatsächlich kaum die Selbstkosten deckten¹⁾.

Es läge dann im Interesse der Schifffahrt, wenn die Frachtenausschüsse beseitigt würden. Ganz grundsätzlich muß aber festgehalten werden, daß Festfrachten, sofern sie über den Durchschnittskosten bei normaler Beschäftigung liegen, besondere Gewinne ermöglichen. Diese Gewinne führen bei freiem Marktzugang jedoch nach einiger Zeit zur Gewinnlosigkeit und zu Überschußkapazitäten. Eine Erhöhung der Festfrachten wird deshalb auch nur vorübergehend zu Gewinnen führen, auf die Dauer ergäben sich wieder Gewinnlosigkeit und Überschußkapazitäten.

1) Es ist wichtig, diese Selbstkosten immer im Verhältnis zum Beschäftigungsgrad zu sehen. Sofern die Festfrachten unterboten werden, zeigt sich, daß bei einer stärkeren Kapazitätsausnutzung geringere Frachten günstiger sind als die Festfrachten. Die Überkapazität der Flotte wird dadurch für die, welche die Festfrachten einhalten, besonders drückend. Die Unterbietung der Festfrachten durch In- und vor allem Ausländer ist erwiesen, wenn auch schwer zu schätzen. Kontrollkommissionen sollen von deutschen Unterbieteren bereits rund DM 100.000,- an Strafgebern und Nachzahlungen eingezogen haben. Gegen Ausländer ist man bisher noch nicht in dieser Weise vorgegangen, um außenpolitische Schwierigkeiten zu vermeiden. Lt. Schreiben des Vereins zur Wahrung ... vom 6. 8. 1959



Die Rheinschiffahrt sieht sich in den Frachtenausschüssen in der oben erwähnten Position des unterlegenen Marktpartners, da die Wünsche der Ver-
lader trotz gleicher Stimmenzahl stärker zur Geltung kommen. Juristische
Klauseln, wie § 25 des Binnenschiffahrtsgesetzes, wonach die Mitglieder
der Frachtenausschüsse keine Interessenvertreter sind, sondern ihr Amt auf
Grund eigener Verantwortlichkeit ausüben, können diese Mängel nicht be-
heben. Das Hauptargument, welches man gegen die Bildung der Frachten
in den Frachtenausschüssen anführt ist, daß auf dem wirklichen Markt die
den Anbietern und Nachfragern jeweils zukommenden Gewichte entsprechend
der Konjunkturlage dauernden Veränderungen unterworfen sind¹⁾. In den Frach-
tenausschüssen ist dagegen die Stärke der Marktpartner durch die feststehende
Mitgliederzahl bestimmt, d. h. auch bei größter Konjunkturanspannung kön-
nen die Verlader eine Frachterhöhung verhindern. Umgekehrt können natür-
lich auch die Vertreter der Schiffahrt einen Frachtenrückgang verhindern.
Daraus folgt, daß die Frachtenausschüsse zu einer Erstarrung der Frachten
tendieren und die Erfahrungen seit der Einführung der Frachtenausschüsse im
Jahre 1932 haben gezeigt, daß diese Folgerung zutrifft.

Sofern diese Starrheit jedoch lediglich das Auf- und Abpendeln der Frachten
mildern und eine stärkere Konzentrierung der Frachten um den langfristigen
Gleichgewichtspreis bedeuten würde, wären die Einwände der Binnenschiffahrt
gegen diese Institution wahrscheinlich ganz gering. Es ist aber festzustellen,
daß die Binnenschiffahrt, wie Schmitt es nennt, am kürzeren Hebelarm sitzt,
wegen ihrer internen und internationalen Konkurrenz, wegen des Wettbewerbs
der Eisenbahnen und des erwähnten ständigen Versuches der Binnenschiffahrt,
Mengenrückgänge durch Preissenkungen auszugleichen. Es wurde bereits der
Fall der Weltwirtschaftskrise gezeigt, in dem es der Binnenschiffahrt gelang,
einen Teil der Eisenbahntransporte an sich zu ziehen, jedoch unter Preisnach-
lassen, die zu einem stärkeren Rückgang der Gesamterlöse der Schiffahrt ge-
genüber denen der Eisenbahnen führten.

Es wird also die Tendenz herrschen, da eine Frachtensteigerung nur mit Ein-
verständnis der Verlader erfolgen kann, daß das Niveau der Festfrachten lang-
fristig unter dem liegt, welches die Binnenschiffahrt bräuchte, um ihre In-
vestitionen in dem erforderlichen Ausmaß durchführen zu können. Gegen
dieses letztere, allgemein angeführte Argument, spricht allerdings die schon
erwähnte Tatsache, daß die Probleme der Binnenschiffahrt meistens nicht auf
einem geringen sondern auf einem sehr hohen Angebot an Raum beruhen, was

1) A. Schmitt "Binnenschiffahrt am Scheidewege" S. 17

Frachtenrückgänge bzw. längere Liegezeiten hervorrief. Solange dieser Zustand anhält, ist kaum zu erwarten, daß die Verladerschaft größere Zugeständnisse macht.

Falls im grenzüberschreitenden Verkehr die sich bildenden freien Frachten erheblich von den innerdeutschen Festfrachten abweichen, ziehen höhere Inlandsfrachten die Ausländer an und führen zu sinkender Kapazitätsausnutzung, die infolge steigender Kosten pro abgesetztem tkm zu Verlusten führen können. Verstärkt wird dieser Mengenrückgang dann, wenn die Ausländer durch Unterbietung der Festfrachten eine höhere Kapazitätsausnutzung erreichen als die Inländer. Daß sich dies tatsächlich ereignet, beweist der steigende Anteil der Ausländer am innerdeutschen Verkehr im Laufe der vergangenen 1 1/2 Jahre¹⁾. Gegen die Einhaltung der Festfrachten durch die Ausländer spricht ein psychologisches Moment, vor allem bei den Holländern, die auf Grund ihrer Flottengröße besonders auf den deutschen Markt drängen und die ein Unterbieten der Festfrachten durchaus mit den Grundsätzen der Freiheit auf dem Rhein vereinbar halten.

Wir können also feststellen, daß die Frachtenausschüsse zwar ein stärkeres Abgleiten der Frachten im Konjunkturtief verhindern können, daß sie aber nicht in der Lage sind, einen echten, marktmäßigen Gleichgewichtspreis zu finden. Sie werden hierzu auch künftig kaum in der Lage sein, selbst wenn man sie mit einem kl. Mann, der die übergeordneten Gesamtinteressen vertritt, versieht, da auch dieser nicht die gesamten Marktkräfte und Tendenzen erfassen und objektiv bewerten kann. Auch die stärkere Unterteilung der Frachtenausschüsse wird die grundsätzlichen Probleme nicht beseitigen, vielleicht aber erleichtern können. Ebenso wäre die Einführung von Mindest- und Höchstfrachten ein Fortschritt in Richtung zur Auffindung des Gleichgewichtspreises. Da aber die Konjunkturlagen stark schwanken, müßten die Ober- und Untergrenzen dieser Frachten verändert werden können. Sie würden aber, wenn sie wirklich einen größeren Spielraum gewähren, die von der Schifffahrt gewünschte Wirkung in bezug auf die Hochhaltung der Frachten kaum mehr ausüben. Für den Fall einer echten Strukturkrise in der Rheinschifffahrt mit einem dauernden Rückgang der Nachfrage kann ein Festhalten an Kartellpreisen bei offenem Marktzugang nichts helfen. Das Kartell verschiebt dann den Frachtenrückgang nur auf später, um ihn dann um so stärker spürbar werden zu lassen. Bei geschlossenem Marktzugang kann allerdings die

1) Daß durch In- und Ausländer die Festfrachten unterboten werden, ist bekannt. Allerdings ist das Ausmaß dieser Unterbietungen nur schwer zu schätzen.
(Schreiben des Vereins zur Wahrung ... v. 6. 8. 1959)

Schifffahrt die Verluste zum Teil auf die Abnehmer abwälzen.

Zusammenfassend muß gesagt werden, daß die Schwierigkeiten, die das System der Festfrachten, also der Kartellpreise, gebracht hat, nur gelöst werden können, wenn entweder diese Festfrachten beseitigt, oder aber das Kartell durch Schließung des Marktzuganges und Quotenaufteilung auf internationaler Ebene vervollkommen wird¹⁾. Damit wäre aber die Freiheit der Rheinschifffahrt weitgehend beseitigt, also ein Zustand erreicht, gegen den sich die Reeder und die meisten Partikuliere bisher stets ausdrücklich verwahrt haben²⁾. Das bestehende System kann weder die Probleme der "Überkapazität" noch die der Sicherung der Rentabilität der Schifffahrt gewährleisten.

e) Die gegenwärtige Verfassung der internationalen Rheinschifffahrtsmärkte

Wir haben heute auf dem Rhein ein internationales Angebot an Schiffsraum, dargeboten von einigen hundert Reedereien und einigen tausend Partikulieren, welches etwa folgenden zahlenmäßigen Umfang hat: (in 1000 t oder PS)

	Kahnraum	Selbstfahrer	PS
1958 ³⁾	4.611	2.972	513
davon Deutschland	1.592 35 %	976 27 %	188 36 %
Anzahl der deutschen Schiffe	1.681	1.202	429

Würde dieses Gesamtangebot von etwa 9 - 10.000 Schiffseinheiten auf einen homogenen Markt treffen, auf dem keine zeitlichen, örtlichen, sachlichen

1) In dieser Richtung geht ein Aufsatz von L. Seiermann "Verkehrspolitik, Binnenschifffahrt und Wirtschaft", in dem er ausführt (S. 31), daß die Festfrachten einer Ergänzung durch Vereinbarungen zwischen den Schifffahrtstreibenden über die betriebliche Abwicklung der Transportaufträge bedürften.

2) Im Falle dieser Kartellierung müßte sich die Schifffahrt eine Kontrolle ihrer Gewinne, ihrer Preise und ihrer Investitionen gefallen lassen, ähnlich dem Verfahren der ICC in USA, welches einheitliche Buchhaltungs- und Bilanzschemata vorschreibt, um eine genaue Kontrolle über die Gewinne zu erhalten. Vgl. Eucken "Grundlagen ..." S. 51: "Wenn die Kontrolle der Konkurrenz fehlt, muß die Verfügungsmacht über das Privateigentum beschränkt werden".

3) Weska 1959, S. 1014

und persönlichen Unterschiede herrschen, so müßte man annehmen, daß für den einzelnen Anbieter keinerlei Raum für eine Preispolitik vorhanden wäre, vielmehr würde sich der Preis als ein Datum auf dem Markt ergeben, welches von den einzelnen Anbietern, auch wenn einige von ihnen 200 oder 300 Schiffseinheiten anbieten könnten, nicht als durch ihr Verhalten beeinflusbar angesehen würde¹⁾. Es herrschte dann der Zustand reiner Konkurrenz, bei dem es keine dauernde Überkapazität geben könnte. Jeder Anbieter würde seine Produktion bis zum Schnittpunkt von Grenzkosten und Nachfragehorizontale ausdehnen, Grenzanbieter würden über kurz oder lang vom Markt verschwinden.

Gehen wir vom Schiffsangebot aus, so ist zunächst festzustellen, daß es in die beiden großen Anbieterkategorien Reeder und Partikuliere zerfällt, deren Anteile in den einzelnen Ländern verschieden stark sind, für den ganzen Rhein jedoch ein nahezu ausgeglichenes Verhältnis von 50 : 50 ergeben²⁾. In der deutschen Rheinschifffahrt beträgt der Partikulieranteil nur etwa 36 %³⁾, wobei der Kahnanteil etwas über diesem, der Selbstfahrer- und vor allem Schlepperanteil unter diesem Durchschnittswert liegt. Für die 2/3 der Flotte, welche sich in Reederhand befinden, ist, entsprechend der für die früheren Abschnitte angewendeten Methode, eine weitere Unterteilung in die Werks- und in die freien Reeder nötig, wobei eine zahlenmäßige Aufschlüsselung nur mit einigem Vorbehalt in ca. 70 % Werks- und 30 % freie Reeder vorgenommen werden kann.

Auf der Nachfrageseite steht die beschränkte Anzahl von Großverladern und eine größere Anzahl von mittleren und kleineren Verladern für Massengut sowie eine ebenfalls beschränkte Zahl von größeren Stückgut Anbietern, da die kleinen und mittleren Stückgutpartien meist in Spediteurshänden liegen.

Da diese Speditionsfirmen infolge der vertikalen Konzentration sehr oft an Reedereien angegliedert sind, oder sich solche Reedereien angegliedert haben, lie-

1) Die 5 größten deutschen Reedereien besaßen 1956 etwa 1/3 des deutschen und ca. 10 % des internationalen Rheinschifffahrtsraumes. Fendel als die größte dieser 5 Reedereien hatte etwa 15 % des deutschen und 5 % des internationalen Schiffsraumes auf dem Rhein. Diese Gesellschaft dürfte in gewissen Verkehren einen erheblichen Marktanteil besitzen, eine monopolistische Preispolitik ist ihr bei diesem Marktanteil jedoch nicht möglich.

2) Vgl. Moll, a.a.O., S. 11

3) Vgl. Geile, a.a.O., S. 139

gen hier starke Marktpositionen vor, die aber durch die ebenfalls beträchtliche Stärke der Verladeposition und der Nähe der Substitutionsgrenze durch die Eisenbahnkonkurrenz nicht sehr hoch zu bewerten sind. Jedoch besteht ein spürbarer Vorsprung der Reeder gegenüber dem Partikulier im Stückgütergeschäft infolge der Akquisitionstätigkeit der zugehörigen Speditionsfirmen. Der Besitz von Selbstfahrern, welche vor allem im Stückgütergeschäft Verwendung fanden, bedingt heute diesen Vorsprung der Reeder dagegen nicht mehr, weil auch die Partikuliere häufig auf Selbstfahrerbetrieb übergingen und der Selbstfahrer neuerdings auch für den Massengüterverkehr steigende Verwendung findet¹⁾.

Durch die Mitbeschäftigungsverträge sind die Partikuliere heute teilweise als Wettbewerbsfaktoren ausgeschieden und zu Teilhabern an dem Frachtaufkommen der Reeder geworden. Die Zahl der selbständig Anbietenden ist dadurch zwar stark vermindert worden, aber absolut gesehen immer noch beträchtlich.

Diese verbleibenden Anbieter nach ihrer Eigenschaft als freie oder gebundene Reeder zu unterscheiden, ist äußerst schwierig, da wie schon gesagt wurde, beide Kategorien auf dem freien Markt auftreten und vor allem deswegen, weil namhafte freie Reeder, die nicht durch kapitalmäßige oder langfristige vertragliche Verpflichtungen gebunden sind, fast nicht mehr vorhanden sind²⁾. Zu einer exakteren Übersicht gelangen wir, wenn wir von dem Verhältnis an den Transportgütern ausgehen, welche über freie Märkte und welche über geschlossene Märkte vergeben werden. Hier müssen wir für Kohle, Erz, Roh-eisen und Mineralöle mit einem ganz überwiegenden Anteil der Werksreedertransporte rechnen, so daß sich allein auf Grund der Anteile, die diese Transporte am Gesamttransportvolumen besitzen, ein Anteil der gebundenen Transporte von gegenwärtig über 50 % errechnen läßt, was auch mit den Angaben Molls³⁾ für die Zeit von 1925 - 1936 übereinstimmt. Die verbleibenden Transportmengen verteilen sich nun auf verschiedene, geographisch zum Teil sehr voneinander abweichende Märkte, z. B. Salz aus dem Heilbronner Gebiet,

1) Emil Renner, "Der Strukturwandel der Binnenschifffahrt vor und nach dem Kriege", S. 9

2) Vgl. H. Schmuck, "Die Rheinschifffahrt, ihre Organisation und betriebswirtschaftliche Technik". Er erwähnt noch drei freie Reeder.

3) Moll, a. a. O., S. 36

Düngemittel von den großen chemischen Werken am Mittel- und Niederrhein vorwiegend im Talverkehr, Getreide, Zucker, Holz und Futtermittel im Bergverkehr. Wie groß an diesen Transporten und insbesondere an dem bedeutenden Volumen der Baustofftransporte der Anteil der langfristigen Kontraktmengen ist, läßt sich nicht ermitteln; richtig aber dürfte hier die Annahme sein, daß die Marktstellung der Großverlader, vor allem für Salz, Getreide und Düngemittel eine stärkere ist, als die der Transporteure, bei denen die Überkapazität der Gesamtflotte einen ständigen, zusätzlichen Druck ausübt. Begünstigt wird die Stellung der Verlader dann, wenn die Richtung ihrer Transporte entgegen dem Hauptgüterstrom verläuft, wie dies für fast alle Taltransporte vom Oberrhein zutrifft, da hier das Bestreben der Schifffahrt, eine leere Rückfahrt zu vermeiden, die Stellung der Verlader stärkt.

f) Die freiwilligen Konventionen und Poole

Die Marktverfassung wird weiterhin davon beeinflusst, daß auf einigen Strecken freiwillige Vereinbarungen der Schifffahrt herrschen, die sich entweder auf die Verteilung der Güter und die Höhe der Frachten oder nur auf die Frachten beziehen. Dadurch werden weitere Märkte geschlossen und durch kartellartige Absprachen intern geregelt, so vor allem der Schweizer und Straßburger Verkehr, aber auch der in der jüngeren Vergangenheit bedeutende Kohlenimportverkehr Deutschlands und der Import- und Exportverkehr von Deutschland für bestimmte Güter, die nicht als ausgesprochene Massengüter anzusehen sind¹⁾. Es zeigt sich also,

1) Hierzu seien genannt: 1. Die Schweizerische Rheinschiffahrtskonvention 1955 (Rheinfelder Pool), gültig für Importe der Schweiz über den Rhein via Emmerich von festen Brennstoffen, losen Massengütern, Stückgütern sowie Stein- und Braunkohlen aus Deutschland. 2. Die Straßburger Konvention, gültig für den gesamten Rheinverkehr von und nach Straßburg, mit Ausnahme von Kohle und Getreide. 3. Der Kettwiger Pool, gültig für den Kohlenimport nach Deutschland. 4. Die Duisburger Frachtenkonvention, gültig für allgemeine Kaufmannsgüter in Posten bis zu 200 t nach und von Deutschland, sowie Produkte der chemischen Industrie bis 400 t von Deutschland über Emmerich. Vgl. Weska 1959 S. 1128 und Seidenfuß "Organisationstendenzen auf dem Rheinschiffahrtsmarkt" S. 14

daß die Wirkungsmöglichkeiten der Marktkräfte durch Schließung der Märkte sowohl im Inland als auch auf wichtigen Gebieten des Auslandsmarktes weit vorangeschritten ist¹⁾ und weit über die Hälfte des gesamten Angebotes an Gütern umfaßt. Hierbei ist jedoch die Kartellierung des gesamten Inlandsmarktes durch die Frachtenausschüsse noch gar nicht berücksichtigt²⁾. Somit verbleiben für die endgültige Aufteilung des Marktes im Inland nur noch die Wettbewerbselemente Leistungsfähigkeit (Pünktlichkeit, Sicherheit und Schnelligkeit), allgemeine Konditionen (Lagerung, Umschlag, Abfertigung) und persönliche Bindungen.

Gerade in bezug auf die Leistungsfähigkeit, d. h. die Fähigkeit, kurzfristig an bestimmten Orten geeigneten Schiffsraum anbieten zu können, haben natürlich die großen Reedereien beträchtliche Vorsprünge.

g) Die Marktordnung der heutigen Rheinschifffahrt

Die Oligopolstellung, in der man einige Reedereien auf Grund ihrer relativen Größe verschiedentlich zu sehen geneigt ist, besitzen diese Reedereien nicht, da die Größe des Angebots, welches sie beherrschen, im Verhältnis zur Größe des Marktes hierzu nicht ausreichen dürfte. Eine oligopolistische Preispolitik wäre außerdem auf Grund der internen deutschen Marktregelung heute gar nicht möglich. Auf dem internationalen Markt bestehen zum Teil die erwähnten Konventionen und Pools und im allgemeinen wird gerade von diesen Reedereien alles vermieden, was ihre Marktstärke in gewissen Transporten und Richtungen besonders betonen würde. Wenn heute Oligopolsituationen festgestellt werden können, so nur vorübergehend auf kleineren Märkten.

Das Ziel dieser Unternehmen ist vielmehr, eine Gesamtrentabilität der Schifffahrt, bei Sicherung des eigenen Marktanteils durch überbetriebliche Frachtenkonventionen und Pools zu erreichen, also ohne direkte Staatshilfe den Markt zu organisieren und in ihrem Sinne zu beeinflussen. Hierbei treten heute die Partikuliere nicht mehr als Störer auf, sondern sind durch die Mitbeschäftigungsverträge und die Festfrachten mit den Reedern in eine ziemlich weitgehende Interessengemeinschaft gerückt. Wir sehen also, daß die Markt-

1) Dr. W. Geile forderte eine Ergänzung der vorher erwähnten Konventionen durch eine solche für Getreide und NE Erze. Vgl. ZfB 1957, S. 186

2) Seidenfuß, a. a. O., S. 19 schätzt, daß heute etwa 85 % des Rheinverkehrs "gebunden sind", also über "geordnete" Märkte vergeben werden.

probleme der Rheinschiffahrt heute nicht mehr in erster Linie auf dem freien Markt liegen, sondern auf den internen Frachtausschuß- und Beteiligungsquoten-Märkten¹⁾.

Die hier wesentlichen Stärkepositionen der einzelnen Anbieter sind nur zum Teil noch durch die Größe ihrer Flotten, also die auf den ersten Blick hin relevanten Größen, bestimmt, zum größeren Teil aber durch ihre Gesamtstellung innerhalb des oder der Kartelle, wie Frachtausschüsse, Kohlenkontor, Pools und Konventionen. Sie werden bestimmt durch den Grad ihrer Verbindung zu vor- oder nachgelagerten Produktionsstufen, durch die fachlichen Fähigkeiten und persönlichen Wirkungsmöglichkeiten der einzelnen Firmen- und Verbandsvertreter. Daß hierbei nicht unbedeutende Machtkämpfe und Interessenüberschneidungen vorkommen können, ist selbstverständlich. Es kann zu Einigungen von Interessenten kommen, die sich in ihren verschiedenen Hauptinteressegebieten gegenseitig unterstützen. Ihre Ziele können dabei auf langfristige Sicherung der Gewinne oder auf kurzfristige Gewinnmaximierung, auf hohe Beschäftigung, die Verhinderung des Zutritts von neuen Anbietern und, was heute von besonderer Bedeutung ist, auf die Erreichung staatlicher Hilfe und die Beeinflussung der öffentlichen Meinung gerichtet sein²⁾. Es kann aber auch auf Grund von Unkenntnis der Stärke oder der Ziele der anderen Marktseite zu Kämpfen kommen, die denen des Oligopols ähnlich sind³⁾. Obwohl auch im bilateralen Monopol ein für beide Partner günstiger Preis, an dem der gemeinsame Gewinn maximiert wird, besteht, ist auf Grund der Unkenntnis der Reaktionen der Gegenseite und der eigenen Absatzkurven stets nur eine Annäherung an diesen Punkt möglich. Es ist eine Unbestimmtheitszone vorhanden⁴⁾, "die Platz offen läßt für verschiedene Verhaltensweisen

1) Von den Bestimmungen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen ist die Binnenschiffahrt gemäß § 99 ausgenommen.

2) Vgl. Rothschild, a. a. O., S. 319

3) Fellner, a. a. O., S. 240 "The bilateral monopoly problem is different from the duopoly. But in essential respects it is possible to establish analogies with the result that the corresponding conclusions follow for bilateral monopoly from a framework which stands in the relationship of mutatis mutandis to the duopoly framework". Diese Analogie trifft insbesondere für die Möglichkeit des ruinösen Wettbewerbs zu. "In bilateral monopoly, actual cut throat policies expresses themselves in a refusal to conclude an agreement, which is favourable to the other party, even if this refusal is temporarily harmful to both parties". S. 249

4) Josua Werner, a. a. O., S. 121 ff.

und für die von Fall zu Fall verschiedene Betonung bestimmter Interessen".

Für die Gesamtentwicklung des Marktes auf lange Sicht bleiben allerdings die Marktfaktoren, nämlich Größe des Angebotes und der Nachfrage und vor allem deren Elastizitäten im Hinblick auf die Substitutionskonkurrenz der Eisenbahn bestehen und deren Beeinflussung dient das Interesse der Schifffahrt als Ganzes. Der heutige Zustand und die Versuche zur Erreichung von umfassenden, möglichst internationalen Frachtabsprachen, legt einen Vergleich mit den Verhältnissen in den USA nahe¹⁾. Die gesetzlichen Vorschriften der ICO schränken dort den Wettbewerb im Verkehrswesen, aber auch die Freiheit des Unternehmertums weitgehend ein. Sie stellen das auch von uns als möglich angesehene System der Ordnung dar, in dem Preise, Marktzutritt und Gewinne staatlich kontrolliert bzw. genehmigt werden.

-
- 1) Den deutschen Maßnahmen fehlt bis heute die Konsequenz, mit der die USA ihr Verkehrswesen schon seit dem Aufkommen der Eisenbahnen ordnen. Emil Sax, a. a. O., S. 380 erwähnte bereits die Interstate Commerce Commission Act (ICCA) von 1887, welche zuletzt 1951 revidiert wurde. Im Gegensatz zu den "platonischen Formeln" der deutschen Verkehrsgesetze (vgl. Th. Krebs "Das Prinzip universeller Ordnung als Element sicheren und wirtschaftlichen Verkehrs" ZfV 1957 S. 1) hat die Präambel der Act von 1940, die die Aufgaben der ICC umreißt, sehr viel konkretere Forderungen aufgestellt und verwirklicht. Die ICC unterscheidet zwischen "common carriers" mit Betriebspflicht im europäischen Sinne (z. B. alle Eisenbahnen) und "contract carriers", die streng an die Linien und Verkehre gebunden sind, die sie zur Erlangung ihrer Eigenschaft als contract carrier angegeben haben. Die ICC setzt die Frachten nicht fest, sie überwacht sie nur. Sog. "rate-filing"-Verfahren. Hierbei wendet die ICC die Grundsätze der Nicht-Diskriminierung an. Alle Frachten müssen "due" und "reasonable" sein. Die Entscheidungen der ICC erfolgen mit Mehrheit, jedoch werden auch die abweichenden Ansichten einzelner Mitglieder bekanntgegeben. Zur Beurteilung angemessener Frachten müssen die einzelnen Verkehrsträger und Gesellschaften ihre Geschäftsberichte und Bilanzen, die nach einem Schema der ICC aufgestellt werden müssen, der ICC vorlegen. Mengenrabatte wurden zunächst wegen der damit verbundenen Bevorzugung von Großverladern verboten (Sherman, Clayton Act). Neuerdings sind Bestrebungen im Gange, die Act stärker mit Wettbewerbselementen zu durchsetzen. Jedoch will die ICC grundsätzlich die bestehende Ordnung des Verkehrs erhalten, denn die Geschichte habe gezeigt, daß der Verkehr, sich selbst überlassen, in sinnlose Wettbewerbsexcesse verfallen müsse. (Vgl. W. Klaer "Einige Grundlagen der amerikanischen Verkehrspolitik" in AfVW S. 357 1957)

IV. Die besonderen Probleme des Rheinschiffahrts- marktes

a) Die fixen Kosten und die Elastizität von Angebot und Nachfrage

Wir haben festgestellt, daß von den Ausnahmen der früheren Schiffahrtsentwicklung abgesehen, der Marktanteil auch der Großanbieter jeweils so gering war (unter 5 %), daß man keine Oligopol-situation annehmen konnte. Trotzdem war in der Wirklichkeit eine Preisbildung festzustellen, die sehr oft als "ruinös" bezeichnet wurde und in manchen Jahren tatsächlich so beschaffen war, daß fast die gesamte Branche zu Verlustfrachten fuhr.

Was ist der Grund für diese Kampfpreisbildung eines ganzen Wirtschaftszweiges?

Ein erster Grund ist in der Kostenstruktur¹⁾ der Schifffahrt zu sehen, welche einen Anteil der fixen Kosten von ca. 60 % aufweist²⁾. Es war also deshalb kaufmännisch richtig, bei Unterbeschäftigung auch noch zu Frachten zu fahren, die lediglich die variablen und vielleicht einen Teil der fixen Kosten deckten, da hierdurch für den einzelnen eine Minderung des Gesamtverlustes eintrat, auch wenn für die ganze Branche ein Substanzverzehr stattfand. Die Schifffahrt ist weitgehend nicht konjunkturbildend, sondern konjunkturabhängig, d. h. ihre Frachtsenkungen sind für die Ermäßigung der Güterpreise so unbedeutend, daß sie kein wirksamer Faktor zur Belebung der Transportnachfrage sind³⁾. Da die Schifffahrt in hohem Maße witterungsabhängig ist, kann gerade für die Schifffahrt der Zeitraum eines Jahres für die Feststellung ihrer Rentabilität nicht ausreichen.

Die Zufälligkeiten in der Wirksamkeit dieser Faktoren sind so bedeutend, daß mindestens ein ganzer Konjunkturzyklus herangezogen werden muß, um festzustellen, ob tatsächlich ein Substanzverzehr stattgefunden hat. Eine einwandfreie Berechnung für solch lange Zeiträume, bei denen auch außerwirtschaftliche Ein-

1) Vgl. Schmalenbach "Selbstkostenrechnung und Preispolitik" S. 39

2) Kirchgässer "Das internationale Ordnungswerk ..." S. 29 schätzt den Anteil der fixen Kosten auf 62 %.

3) Allerdings können Frachtermäßigungen, wenn sie auf die Gewinnspannen der Verloader bzw. Empfänger bezogen werden, gelegentlich doch größere Bedeutung erlangen und dann hemmend oder fördernd auf die Nachfrage nach Schiffsraum wirken.

flüsse ausgeschieden werden müßten, z. B. Kriege und Streiks, deren Wirkung schwer zu schätzen ist, existiert nicht. Jedoch hatte das Rheingutachten für die deutsche Rheinschifffahrt mit Ausnahme weniger Partikuliere eine Kostenunterdeckung für das Jahr 1928, welches sie als ein für eine solche Betrachtung verwendbares, also wirtschaftlich normales Jahr ansah, festgestellt¹⁾.

Wenn aber für einen längeren Zeitraum die Schifffahrt nicht die vollen Kosten decken konnte, und eine solche Situation wird allgemein angenommen, so kann die Fixkostenstruktur allein nicht die Ursache des Frachtenverfalls und der Substanzverluste sein. Denn sofern ein langfristiges Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage vorhanden wäre, müßte auch eine volle Kostendeckung möglich sein, da sonst eine Abnahme des Schiffsraumangebotes eingetreten²⁾ und eine Frachtensteigerung herbeigeführt worden wäre. Diese Steigerung hätte sogar auf Grund der bereits festgestellten Starrheit der Nachfrage, die ein starkes Ansteigen der Frachten hervorrufen würde, beträchtlich sein müssen, also ein rasches Wiedererreichen des Gleichgewichtes ermöglichen müssen.

Die volle Deckung der Gesamtkosten setzt natürlich eine Kenntnis der Selbstkosten durch die Schifffahrt voraus. Trotz der oft mangelhaften Kostenrechnung in der Schifffahrt, die zeitweise eine vernünftige Kalkulation beeinträchtigte, darf man aber doch annehmen, daß auch die Partikuliere ihre Selbstkosten ungefähr kannten.

In neuerer Zeit hat sich dieses Kostendenken unter dem Einfluß einiger Großunternehmen, welche sich dieser Fragen sehr intensiv annahmen, in der ganzen Schifffahrt verstärkt³⁾.

1) Rheingutachten, a. a. O., S. 372 ff.

2) Eine derartige Wegkonkurrierung der Grenzbetriebe, in vielen Fällen der Partikuliere, ist aus sozialen Gründen untragbar gewesen und sollte deshalb verhindert werden.

3) Busch, Stuckmann "Gegenwartsprobleme von Eisenbahn und Binnenschifffahrt" Münchn 1949 S. 29 stellten fest, daß in der Binnenschifffahrt bis in die Gegenwart hinein gerne über den Daumen gepeilt werde. Kirchgässer, a. a. O., S. 23 nennt auch noch einen psychologischen Faktor für die Preisbildung, nämlich die Neigung der Partikuliere, zu einem Run auf die Transporte bei jeder echten oder auch nur scheinbaren rückläufigen Entwicklung.

Das über längere Fristen hin von der Schifffahrt behauptete Defizit bei der Deckung der vollen Kosten hat erstaunlicherweise keinen Rückgang des Frachtraumangebotes herbeigeführt. Daraus könnte geschlossen werden, daß es sich entweder um kein echtes Defizit gehandelt habe¹⁾, oder daß sich die Angebotsanpassung infolge der Langlebigkeit der Schiffe und der doch relativ kurzen Zeiträume der Beobachtung noch nicht voll auswirken konnte²⁾.

Die fixen Kosten haben, wie erwähnt, für die Schifffahrt Probleme aufgeworfen, sie sind jedoch nicht der letzte Grund für die Notlage der Schifffahrt und führten nur dazu, daß diese in Krisenperioden zu stark reduzierten Frachten fuhr. Sofern es gelingt, in einem, der wirtschaftlichen Eigenart des Schifffahrtsbetriebes entsprechenden Zeitraum, also in einer Konjunkturschwingung, die vollen Kosten zu decken, so ist in den fixen Kosten kein Grund für eine Sonderbehandlung der Schifffahrt zu sehen. Die hier liegenden Probleme sind durchaus allgemein wirtschaftlicher Natur, also weder auf die Binnenschifffahrt, noch auf das Verkehrswesen beschränkt³⁾. Wenn aber die Branche in ihrer Gesamtheit über längere Zeiträume hinweg, insbesondere mehrerer Konjunkturschwingungen, keine Kostendeckung mehr erzielt haben sollte, was hier einmal angenommen werden soll, so müssen andere Ursachen als die der fixen Kosten vorliegen.

Die Höhe der Erlöse der Binnenschifffahrt sind das Ergebnis von Frachtenhöhe und Transportmenge, allgemein des Produktes aus Menge mal Durchschnittspreis. Dabei zeigte sich, daß ein Rückgang der Frachten nur eine unwesentliche und im Vergleich zur Preissenkung unterproportionale Steigerung der Gesamtnachfrage nach Binnenschifftransporten bewirkt hat, die wir überwiegend auf das Eindringen der Schifffahrt in die Grenzbereiche der Bahntransporte zurückführten. Wir können also eine relative Starrheit der Gesamtnachfrage nach Transportraum feststellen, die sich auch an dem Ansteigen der Frachten bei Kleinwasser erkennen läßt⁴⁾.

1) Vgl. E. Sax, a. a. O., S. 275 "Der Preis kann vorübergehend unter die Kosten sinken. Finden sich trotzdem neue Unternehmer, so ist das ein Beweis dafür, daß der Ertrag als auskömmlich angesehen wird, und es ist dann auch den üblichen Klagen die Berechtigung abzusprechen".

2) Bissing "Verkehrspolitik" S. 127 betont, daß die Krise den Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage nur sehr langsam wieder herstellt.

3) Vgl. O. Most "Soziale Marktwirtschaft und Verkehr", S. 32

4) Auch der Abeichungsplan basierte auf diesem Gedanken.

Perioden des Kleinwassers oder rasch steigender Nachfrage ermöglichen der Schifffahrt, sofern die Verluste in den Normalzeiten nicht zu hoch sind, d. h. das Angebot und die Nachfrage sich langfristig im Gleichgewicht befinden, einen Gesamterlösausgleich in einer Wirtschaftsperiode. Diese Periode muß, wie erwähnt, nicht mit dem Kalenderjahr übereinstimmen.

Herrschte in der Schifffahrt reine Konkurrenz, so würde die Flotte so weit ausgedehnt werden, daß im Durchschnitt volle Kostendeckung eintreten würde. Aber auch bei der für die Rheinschiffahrtsmärkte festgestellten unvollkommenen Konkurrenz müßte sich langfristig ein Ausgleich zwischen Kosten und Erlösen einstellen, wenn auch bei etwas höheren Preisen als bei reinem Wettbewerb und gewissen Überschußkapazitäten. Da diese Kostendeckung von der Schifffahrt aber nicht als gegeben angesehen wird, müssen wir uns fragen, welches die Gründe sind, die in der Rheinschifffahrt zu den erwähnten Kapazitätserweiterungen führen. Auf die Rolle der Frachtausschüsse, die wir als den Hauptgrund für die Bildung und lang andauernde Erhaltung der sog. Überkapazität angesehen haben, soll hier nicht nochmals eingegangen werden. Es sollen hier vielmehr andere Gründe für die Bildung des von der Rheinschifffahrt festgestellten Überangebotes an Schiffsraum, welches die ganze Branche ruinieren soll, gesucht werden.

Allerdings ist an dieser Stelle eine Einschränkung zu machen. Nicht die ganze Zeit der Entwicklung der Rheinschifffahrt über lag ein krisenhaftes Überangebot an Schiffsraum vor. Für die Zeit bis 1920 ist ein Wechsel im Vorsprung zwischen Nachfrage und Angebot festzustellen, in dem die Schifffahrt insgesamt ihr Auskommen fand, wie die starke Zunahme des Schiffsbestandes zeigte. Dennoch dürften hier im Empfinden der Schifffahrt die Zeiten der Anspannung überwogen haben, wofür die zahlreichen Versuche zur Einschränkung des Wettbewerbs sprechen. Aber auch die Zeit nach dem ersten Weltkrieg bis heute ist nicht eindeutig geeignet, ein dauerndes Überangebot an Schiffsraum nachzuweisen. Die Jahre bis zur Weltwirtschaftskrise waren für die Rheinschifffahrt zwar hart aber nicht untragbar, vor allem, wenn man nicht nur die deutsche Flotte, sondern die gesamte Rheinschifffahrt betrachtet. Die Probleme der deutschen Flotte waren zum großen Teil in der veränderten Konkurrenzlage gegenüber der Reichsbahn und in Kostenvorteilen des Auslandes begründet. Die Jahre von 1936 bis 1957 waren mit geringen Ausnahmen durch die äußerst starke Nachfrage infolge der Rüstung, des Krieges und der Nachkriegszeit gekennzeichnnet.

Um das Problem nochmals präzis zu stellen: Es wird von der Schifffahrt das Be-

stehen eines ständigen Überangebotes an Schiffsraum angenommen, welches infolge der Starrheit der Nachfrage die Frachten so drückt, daß eine dauernde Unrentabilität der Schifffahrt besteht, bzw. angenommen oder befürchtet werden muß. Wenn dies zutrifft, müßte es in der Rheinschifffahrt Unternehmer geben, die dauernd investieren, ohne ihre Kosten zu decken. Wenn wir das Problem so stellen, werden wir zu dem Ergebnis kommen müssen, daß ein solcher Zustand auf die Dauer nicht denkbar ist¹⁾. Es werden in diesem Falle die Investitionen aufhören bzw. sinken, das Angebot an Schiffsraum wird absolut oder relativ zurückgehen, wenn auch jährlich nur um 2 oder 3 %, entsprechend der langen Lebensdauer der Schiffe. Die Begehung dieses Weges würde bedeuten, daß der Marktdruck auf die Frachten solange bestehen bliebe, bis durch Minderung der Neu- und Ersatzbauten ein Marktgleichgewicht erreicht wäre²⁾. Durch Konkurse von Unternehmen oder Partikulieren würde dieser Zustand nicht früher

-
- 1) Wir befinden uns hier im Gegensatz zu H. St. Seidenfuß "Die Organisations-tendenzen ..." S. 10. Er ist der Ansicht, daß sogar bei einer Preissenkung unter die variablen Kosten keine Angebotsanpassung erfolgt. (Die Preissenkung unter die variablen Kosten faßt er dabei so auf, daß die Partikuliere nicht nur auf die Deckung der fixen Kosten verzichten, sondern in der Krise sogar auf einen Teil ihres Einkommens als Schiffsführer). Diese Anschauung ist dadurch erklärlich, daß Seidenfuß nur die kurzfristigen Anpassungen im Auge hat, bei denen allerdings seine Ansicht zutrifft.
- 2) Die Anpassung führte infolge der Unvollkommenheit der Märkte sehr oft zu einem gegenseitigen Unterbieten, wobei die Preise bis auf die variablen Selbstkosten fallen können. Es ist selbstverständlich, daß der einzelne Unternehmer diesen Wettbewerb als äußerst drückend, ja ungerecht empfindet. (Deshalb auch Machlups Hinweis, daß der Oligopolist nicht verstehen kann, daß seine Situation von Ökonomen als ein verminderter Grad des Wettbewerbs bezeichnet wird.) Um Oligopolsituationen handelt es sich aber auf vielen Elementarmärkten. Dieses Rivalitätsbewußtsein, das auch in der für die Schifffahrt als typisch bezeichneten Marktform der monopolistischen Konkurrenz herrscht, unterscheidet diese Marktformen von der reinen Konkurrenz und dem Monopol. Die Schwierigkeiten der Anpassung werden aber auch ein System von Festfrachten nicht verhindern können, sofern es eine Anpassung überhaupt durchführen will und nicht einen Preis festsetzt, der die Kosten aller Anbieter deckt. Dies setzte aber, wie erwähnt, die völlige Kontrolle des Marktzuganges und der Investitionen voraus.

eintreten, da die Schiffe als Angebot auf dem Fluß blieben, also lediglich den Besitzer wechseln würden.

Man lehnte diese Methode, den Rheinschiffahrtsmarkt durch die Marktkräfte sich selbst regulieren zu lassen, ab, da man das Verkehrswesen als einen Wirtschaftszweig ansieht, der weder dauernd noch vorübergehend in einen Zustand geraten darf, welcher die reibungslose Abwicklung des Verkehrs gefährdet. Man argumentiert, daß die Leistungsfähigkeit des Verkehrswesens in der arbeitsteiligen Wirtschaft von solcher Bedeutung sei, daß man es nicht den Marktkräften überlassen will. Man möchte deshalb dafür sorgen, daß der Verkehr seine dienende Rolle in der Wirtschaft jederzeit erfüllen kann. Die Verkehrskapazität soll also derart bemessen sein, daß sie eher ein größeres Volumen an Transporten bewältigen kann als tatsächlich vorhanden ist. Wir wollen die Bedeutung eines leistungsfähigen Verkehrswesens für die Volkswirtschaft keineswegs verneinen. Es liegt aber kein Grund zu der Annahme vor, daß eine freiere Preisbildung, selbst wenn sie zu etwas geringeren Kapazitäten führen würde, eine derartige Gefahr für die Volkswirtschaft bedeuten würde. In der Binnenschiffahrt haben freie Frachten nie zu einer Hemmung des Wirtschaftsablaufes geführt. Steigende Frachtsätze würden sowohl eine marktwirtschaftlich vertretbare Auslese der Transportwünsche als auch eine rasche Anpassung der Kapazitäten hervorrufen.

Man lehnte den marktwirtschaftlichen Weg zur Anpassung von Angebot und Nachfrage ferner deswegen ab, weil diese Anpassung auf kürzere Sicht nicht den leistungsfähigsten Unternehmer überleben läßt, sondern den, der die größten liquiden Mittel zum Durchhalten dieser Periode besitzt¹⁾.

Auf Grund unserer Überlegungen müssen wir zu dem Schluß kommen, daß eine marktwirtschaftliche Anpassung von Angebot und Nachfrage erfolgen würde, wenn auch unter nicht erwünschten Bedingungen und Begleiterscheinungen. Man kann deshalb nicht von einem dauernden Überangebot an Schiffsraum sprechen, welches ständig zu Frachten führt, die nicht die vollen Kosten der Schifffahrt decken²⁾. Wohl aber kann man sagen, daß sich diese

1) Diese Erscheinung hätte in der Binnenschiffahrt vor allem den finanzschwachen Partikulier, u. U. auch die deutsche Flotte als die nach 1948 finanzschwächste, betroffen.

2) Selbstverständlich kann die Schifffahrt nur die Kosten derjenigen Flottenkapazität decken, die notwendig ist, um die der Binnenschiffahrt auf Grund ihrer natürlichen Kostenvorteile gegenüber anderen Verkehrsträgern zufallenden Transportmengen zu befördern.

Anpassung über sehr lange Zeiträume erstrecken kann. Die Ursachen dieser Anpassungsschwierigkeiten sollen daher näher untersucht werden.

b) Die Gründe für das Überangebot an Schiffsraum

Einer der am häufigsten genannten Gründe für die Entstehung einer Überkapazität in der Schifffahrt ist die sog. Reserveflotte. Da dieses Problem etwas genauer untersucht werden soll, wird es erst im folgenden Abschnitt behandelt. Hier seien zunächst einige andere Gründe für das Überangebot an Schiffsraum angeführt:

1. Es wird gelegentlich erwähnt, daß die Tätigkeit in der Rheinschifffahrt in besonders hohem Maße außerwirtschaftlichen Motiven entspringe, die solches Beharrungsvermögen aufwiesen, daß selbst länger andauernde Einkommensnachteile gegenüber anderen Berufen in Kauf genommen würden.

Angesichts der Knappheit an Personal dürfte dies nur auf die Partikuliere zutreffen, deren Anteil an der Gesamtrheinflotte in den letzten Jahrzehnten, insbesondere seit dem ersten Weltkrieg, spürbar zurückgegangen ist.

2. Für den einzelnen ist die Marktübersicht und Marktprognose sehr schwierig. Dies trifft darüber hinaus auch für die Gesamtheit zu. So gingen auch die in den Jahren 1955, 1956 und 1957 von der OEEC, der Montanunion und anderen internationalen Instituten angestellten Prognosen für die Verkehrsentwicklung über die tatsächlich erreichten Ziffern hinaus¹⁾.

3. Die Einsicht in den Substanzverzehr wird mitunter durch erst auf längere Zeiträume hin sichtbar werdende Geldwertminderungen verdeckt.

4. Die günstigen Finanzierungsbedingungen, welche insbesondere die holländischen Schiffshypothekenbanken gewährten, erleichterten den Zugang neuer Anbieter und die Modernisierung der bestehenden Flotte, womit ohne Vergrößerung der Tonnage durch rationellere Arbeitsweise der Schifffahrt das Angebot erhöht wurde. Hinzu kam die Methode der Schiffshypothekenbanken und der Werften,

1) Nach Angaben des "Vereins zur Wahrung ..." gemäß Brief vom 3.2.1959.
Vgl. dazu auch die Ansicht des Franzosen Armand, der auf der 6. Tagung der europäischen Verkehrsminister 1957 erklärte, daß nach seiner Schätzung der europäische Massengüterverkehr sich in den nächsten 15 Jahren verdoppeln werde.

auch in Zeiten der Unterbeschäftigung der Flotte Schiffe zu bauen, die auf Vorrat gelegt wurden und bei auflebender Transportraumnachfrage sofort zur Verfügung standen. Bei den Schiffen bestand die Neigung, ihre im Konjunkturaufschwung anfallenden Gewinne zur Bestellung neuen Schiffsraumes zu verwenden, welcher oft erst zur Ablieferung gelangte, wenn die Konjunktur¹⁾ schon vorüber war, dann aber in besonderem Maße auf die Frachten drückte¹⁾. Ähnlich verhielten sich branchenfremde Handwerker, Kaufleute und kleinere Unternehmer, die in günstigen Zeiten durch hohe Gewinnmöglichkeiten ange- lockt, ihre Ersparnisse in einem Rheinschiff anlegten, während die Reeder, wie erwähnt, langfristiger planten, aber durch den Frachtenverfall in Mitlei- denschaft gezogen wurden.

5. Die Tendenz zum Überangebot wird weiter gefördert durch das unterschied- liche Verhalten der Unternehmer auf ein positives oder negatives Abweichen der tatsächlichen Entwicklung auf dem Markt von ihren Erwartungen. Sie nei- gen nämlich dazu²⁾, bei einer Erhöhung der Nachfrage ihre Produktion auszu- dehnen, um diese zusätzliche Nachfrage zu behalten, anstatt die Preise zu erhöhen, da sie verhindern wollen, daß bei einer Preiserhöhung die Nachfrager zur Konkurrent abwandern. Umgekehrt reduzieren die Unternehmer, falls ihre Absatzexpectationen nicht erfüllt werden, zunächst ihre Verkaufspreise, um auf diese Weise zu versuchen, zumindest diejenige Nachfrage an sich zu ziehen, mit der sie ursprünglich gerechnet haben. Anderson nennt dieses Ver- halten die "assymetrische Reaktionsweise der Unternehmer auf positive und negative Überraschungen".

6. Betrachten wir schließlich die im Zusammenhang mit den "Überkapazitä- ten" besonders wichtigen Anbietergruppen der holländischen und deutschen Partikuliere, so ist festzustellen, daß diese, in eine Gesamtangebotsskala ge- ordnet, grundsätzlich verschiedene Positionen innehaben. Auf Grund niedrige- rer Kosten ist der holländische Partikulier dem deutschen überlegen³⁾, natür-

1) Diese Erscheinung war besonders 1957 und 1958 wieder zu beobachten. Während die Flotte noch 1958 um ca. 5 % wuchs, ging der Verkehr um 6 - 7 % zurück.

2) Vgl. Oskar Anderson jun. "Das Konjunkturtestverfahren und seine Bedeu- tung zur Untersuchung der ex ante und ex post Problematik" S. 127

3) Der Verein zur Wahrung ... (Schreiben vom 28.12.1959) stellt noch einen Vorsprung der deutschen Löhne und Überstundenentgelte gegenüber denen der Holländer fest. Jedoch werden sich diese Unterschiede in naher Zukunft ebenso ausgleichen, wie dies im Dezember 1959 hinsichtlich der Fahrzeitenregelung schon geschehen ist.

lich auch dem deutschen Reeder, aber da dieser meist eine Grundlast an festen Transportmengen hat, ist dessen Lage günstiger. Dies bewirkte eine relative Ausdehnung des holländischen Schiffsraumangebotes, zum Teil unter Eindringen in Transporte der deutschen Schifffahrt. Infolge der langen Lebensdauer der Schiffe und des Strebens, in seinem Beruf zu verbleiben, reagierte der deutsche Partikulier nicht durch Ausscheiden aus dem Markt. Dem von unten drängenden Angebot entsprach nicht der Abgang am oberen Ende der Angebotsskala, vielmehr entstand eine Marktübersetzung, bei der eine steigende Anzahl deutscher Partikuliere zeitweise in die Position des Grenzanbieters und in die absolute Verlustzone geriet¹⁾. Sollte dieser Vorgang auf die Dauer eintreten, so wäre er deshalb so schmerzhaft, weil hier kleine, mittelständische Existenzen auf dem Spiele stehen, die hierbei nicht nur den Vermögensverlust, sondern auch den Arbeitsplatzverlust und den der Wohnung, ja des ganzen Lebenskreises hinnehmen müßten. Dieser Vorgang würde aber auf den natürlichen Gesetzen der internationalen Arbeitsteilung beruhen und müßte, wenn wir die Freiheit der Rheinschifffahrt bejahen, hingenommen werden. Hier zeigt sich jedoch die Problematik, die das Zusammentreffen von Volkswirtschaften mit verschiedener Steuer- und Sozialgesetzgebung heraufbeschwört. Sollen sich hierbei keine ungerechten und unerwünschten Strukturwandlungen einstellen, so müssen die Voraussetzungen für die Herstellung gleicher Wettbewerbschancen aller Konkurrenten geschaffen werden²⁾. Da aber auch die Lohnkosten in Deutschland zum Teil über den holländischen lagen, muß das relative Vordringen der holländischen Schifffahrt in den deutschen Markt grundsätzlich als berechtigt angesehen werden.

7. Dieselben Probleme strukturell unterschiedlicher Kostenhöhen sind entsprechend auf dem Inlandsmarkt zwischen freiem Reeder, Werksreeder und Partikulier vor-

-
- 1) Ob man auf die Dauer davon sprechen kann, daß die deutschen Partikuliere in eine solche absolute Verlustzone gedrängt werden, ist bis heute nicht nachzuweisen. Angesichts der Kostenelastizität des Partikulierbetriebes ist diese Annahme sogar zu bezweifeln.
 - 2) Mit der Harmonisierung der Kosten der Verkehrsträger, vor allem auf internationalem Gebiet befaßt sich der Kapteyn Bericht eingehend. "Bericht im Namen des Ausschusses für Verkehrsfragen über die Koordinierung des europäischen Verkehrs" Berichterstatte P. J. Kapteyn Dokument Nr. 6 der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl, Nov. 1957. Hierzu führt F. J. Schroiff in "Koordinierung des europäischen Verkehrs" aus: "Sofern die Selbstkosten maßgebendes Kriterium für die Ordnung des Verkehrswesens werden sollen, muß dafür gesorgt werden, daß keine künstlichen Kostenverzerrungen bestehen".

handen und müssen vor allem in der Zukunft beachtet werden. Es besteht die Gefahr, daß der stark an ein anderes Unternehmen angelehnte Reeder, ebenso wie der durch Mitbeschäftigungsverträge beteiligte Partikulier gegenüber dem vorwiegend freien Reeder besondere Wettbewerbsvorteile erhält, wodurch dieser in die Rolle des Grenzanbieters geraten könnte. Deshalb erscheint es richtig, den Partikulier angemessen an den Akquisitionskosten des abgebenden Reeders zu beteiligen.

8. Schließlich stellt die Entwicklung der Werksflotten eine Gefahr zur Überkapazitätsbildung dar, da diese Flotten die Grundlast der Transporte aus dem Markt nehmen, also in der Krise die freie Schifffahrt den überwiegenden Teil des Nachfragerückganges zu tragen zwingen, während sie bei den Konjunkturaufschwüngen mitwachsen, also nicht die volle Wirkung einer Nachfragesteigerung den freien Schiffen und Reedern zugute kommen lassen.

Wir kommen also zu dem Ergebnis, daß die Gründe für die schlechte Situation der Rheinschifffahrt nicht in ihren fixen Kosten liegen, auch nicht in der Tatsache, daß die Schiffe bei Konkurs des Eigentümers nicht vom Markt verschwinden, ebensowenig in der Tatsache des "Nicht auf Lager" arbeiten könnens, daß dies vielmehr allgemeinwirtschaftliche Erscheinungen sind, die den Marktausgleich in der Rheinschifffahrt zwar erschweren, aber nicht verhindern und denen dafür die dem Dienstleistungsgewerbe typischen Möglichkeiten der Saisonpreisbildung gegenüberstehen.

Bei den Anpassungen von Angebot und Nachfrage, die immer wieder erfolgen müssen, sollten diese zuletzt genannten Faktoren berücksichtigt werden, also besondere Vorteilsstellungen beseitigt und unlautere Wettbewerbspraktiken mächtiger Marktteilnehmer, auch der Substitutionskonkurrenten, verhindert werden¹⁾.

1) Vgl. A. Schmitt "Die Liberalisierung ..." S. 43 ff. Er stellt dort fest, daß die Angebotsstruktur auf dem Rhein durch die enge Verbindung der Reeder zu Großverladern und andere Integrationsbeziehungen zu Seereedern- und Häfen, durch Kombination von Schifffahrt und Nebenbetrieben, versteckte Subventionen und nationalwirtschaftliche Interventionen, d. h. durch eine, abseits der ökonomischen Fakten betriebene Investitionspolitik verfälscht sei und hierdurch der Überdimensionierung der Flotte Vorschub geleistet werde. Die damit zusammenhängende Verzerrung des Wettbewerbs würde also die Lasten einer marktmäßigen Anpassung des Schiffsraumangebotes an die Nachfrage sehr ungleichmäßig und durchaus nicht nach dem Maßstab wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit auf die einzelnen Anbieter und Anbietergrup-

c) Das Problem der Reserveflotte

Wie schon erwähnt, wird in der Literatur dieses Problem in besonderem Maße für die Tendenz zur Entstehung einer Überkapazität in der Schifffahrt hervorgehoben¹⁾. Man betont, daß diese Reserveflotte, deren Vorhalten aus verkehrspolitischen Gründen erwünscht sei, einen ständigen Frachtdruck ausübe, so daß die Schifffahrt wegen dieser Reserveflotte im Durchschnitt ungenügende Erlöse erhalte und deshalb Kartellpreise benötige.

Wir wollen zunächst untersuchen, welche Tatsachen dieser Argumentation zugrunde liegen:

Die Reserveflotte dient dazu, vorübergehende Verkehrsengpässe zu überwinden. Da sie jedoch in der meisten Zeit des Jahres nicht gebraucht wird, stellt sie einen Faktor ständigen Überangebotes dar, denn sie liegt nicht effektiv still, sondern drängt solange auf den Markt, als sie zu Frachten Beschäftigung findet, die ihre variablen Kosten decken. In Anbetracht der Starrheit der Nachfrage begünstigt sie dadurch einen starken Frachtenverfall. Nach weit verbreiteter Ansicht führt dieser Frachtenverfall, da die vollen Kosten nicht mehr gedeckt werden können, zu ständigen Verlusten für die Schifffahrt. Von dieser Tatsache wird die Forderung nach Kartellpreisen abgeleitet, die selbstverständlich über dem Niveau der freien Wettbewerbspreise liegen müssen, da sonst der Binnenschifffahrt die Vorhaltung dieser Reservekapazität nicht zugemutet werden kann, d. h., daß sonst die Reserveflotte verschwinden würde.

Zu diesen Argumenten ist jedoch festzustellen: Der Wechsel zwischen voller und geringerer Beschäftigung ist für das ganze Verkehrswesen, das gesamte Dienstleistungsgewerbe und viele andere Branchen ein Problem. Für das Verkehrswesen tritt es in Form der Unmöglichkeit, Verkehrsleistungen auf Vorrat zu produzieren auf. Deshalb ist eine Bemessung der Transportkapazität an gewissen Mittelwerten erforderlich. Das Ausgehen von Mittelwerten bedeutet aber, daß in Zeiten geringerer Beschäftigung ein Teil der Kapazität nicht genutzt werden kann, es bedeutet aber auch, daß die Kapazität nicht bis ans Extrem einer möglichen Nachfrage-

pen verteilen.

Auf die Bedeutung der Investitionen in der Binnenschifffahrt weisen auch Erich Welter "Investitionspolitik im Verkehrswesen" S. 110 und H. Heeckt "Grundsatzfragen einer europäischen Verkehrspolitik" hin. S. 12 ZfV 1958.

1) Vgl. u. a. Grimm, a. a. O., S. 18

steigerung ausgedehnt wird. Daß dies tatsächlich geschieht, zeigen die beträchtlichen Frachtsteigerungen in Haussezeiten, welche ja Ausdruck einer wachsenden Knappheit an Transportraum sind.

Wo diese Mittelwerte liegen, d. h. welche Kapazität an Schiffsraum am günstigsten für die Anbieter ist, wurde und wird bis heute von den Unternehmern kalkuliert und ausprobiert. Bei diesen Überlegungen werden keine volkswirtschaftlichen Transportengpässe als Problem gesehen, sondern es wird lediglich die Frage gestellt, ob das neu zu bauende Schiff seine durchschnittlichen Kosten erwirtschaften kann oder nicht. Man ist sich dabei bewußt, daß es Zeiten mangelnder Nachfrage geben wird, man erwartet aber, daß die Gewinne, die der Einsatz des Schiffes bei Haussezeiten bringt, diese Verluste ausgleichen bzw. überkompensieren werden. Verwirklichen sich diese Erwartungen nicht, so liegt eine Fehlkalkulation vor, die der Unternehmer mit Verlusten bezahlen muß. Die Vorhaltung einer gewissen Reservekapazität entspricht also rein unternehmerischen Überlegungen, sie wird stets in bestimmtem Maß durchgeführt werden. Daß hieraus eine generelle Überkapazität hervorgeht, ist nicht möglich, es können nur bei unvorhergesehenen Nachfrageminderungen generelle Verluste entstehen.

Falls aus den letztgenannten Gründen eine gewisse Überkapazität entstanden ist, können Kartellpreise die Ursache dieser Änderung der Nachfrage nicht beseitigen, sondern nur diese Verluste zum Teil durch höhere Preise auf andere Wirtschaftsbereiche abwälzen. Voraussetzung für ein Gelingen dieses Vorhabens ist jedoch die Schließung des Marktes, um neue Anbieter, die durch die hohen Kartellpreise angelockt werden, abzuhalten.

Eine Berechtigung für Kartellpreise im Zusammenhang mit der Reserveflotte ergäbe sich nur, wenn man deren Schaffung über das im Wettbewerb sich ergebende Maß hinaus fördern wollte. Für eine derartige Maßnahme spräche die relative Billigkeit, die im Verkehrswesen als notwendig erachtete Reservekapazität bei der Binnenschifffahrt anstatt z. B. bei der Eisenbahn zu halten¹⁾. Dieses Vorgehen setzt aber eine weitgehende Beeinflussung der Frachtausschüsse voraus, d. h. die Frachtenbildung würde weiter politisiert. Selbst wenn hier ein gangbarer Weg gefunden würde, müßte man sich aber fragen, ob die Reserveflotte die Aufgabe der Transportsicherung überhaupt ganz lösen kann, da ihre Tätigkeit wetterabhängig und an die Wasserstraßen gebunden ist. Wir möchten darüber hinaus die grundsätzliche Notwendigkeit bezweifeln, im Verkehrswesen eine bewußte Reservekapazität zu halten, die über das Maß dessen hinaus geht, was die Verkehrsträger aus rein betriebswirtschaftlichen Überlegungen heraus zu halten bereit sind.

1) Vgl. A. Schmitt "Binnenschifffahrt am Scheidewege" S. 21 ff.

Wir können also feststellen: Bei freier Preisbildung wird die Kapazität der Schifffahrt stets über das Minimum der Nachfrage hinausgehen und sich an gewissen Mittelwerten orientieren. Kartellpreise sind deshalb für die Bildung einer normalen Reserveflotte nicht erforderlich. Sofern die Festfrachten der Frachtenausschüsse dazu tendieren, die Reserveflotte zu beseitigen, müßte man schließen, daß die Festfrachten ungünstiger als die Wettbewerbsfrachten wirken und deshalb im Interesse der Schifffahrt deren Beseitigung fordern. Die starke Ausdehnung der Schifffahrtsinvestitionen in den letzten Jahren und der Wunsch der Binnenschifffahrt, an den Frachtenausschüssen festzuhalten, scheint nicht für die Annahme zu sprechen, daß die Festfrachten unter den Wettbewerbsfrachten liegen¹⁾. Sie werden in diesem Fall die Bildung von weiteren Überschußkapazitäten begünstigen, d. h. die Reserveflotte noch erhöhen.

d) Der Begriff der ruinösen Konkurrenz

Dieser Begriff, der von vornherein ein negatives Werturteil ausdrücken will, taucht in den Diskussionen über Wettbewerbsprobleme sehr häufig auf. Würden wir diesen Begriff nicht genau abgrenzen, müßte in vielen Wirtschaftsbereichen der Wettbewerb, da er als "ruinös" bezeichnet wird, beseitigt werden. Alex. Rüstow sagte einmal, jeder Wettbewerb sei ruinös, da er auf die Verdrängung der Konkurrenten hinwirke.

Im reinen Wettbewerb, in dem eine Vielzahl von Anbietern ein homogenes Produkt anbietet und jeder den Preis als eine, von seinem Verhalten unabhängige Größe ansieht, bei dem er seine gesamte Produktion verkaufen kann, gibt es diesen ruinösen Verdrängungskampf nicht²⁾. Diese Marktform ist aber in der Wirklichkeit äußerst selten. Die meisten Produzenten bieten auf Märkten an, auf denen sie bestimmten Rivalen begegnen, die für sie eine Bedrohung darstellen. Diesen Fall der "konkurrenzbedingten Bedrohung" betont Haerry³⁾ und bezeichnet ihn als

-
- 1) Das Auftreten von Überkapazitäten im vergangenen Jahr war auf einen Nachfragerückgang infolge der Kohlenkrise zurückzuführen, beruhte also nicht auf Kapazitätserweiterungen infolge bes. hoher Festfrachten. In einer solchen Situation, die zwar zu steigenden Kosten pro tkm führen kann, auf eine Erhöhung der Festfrachten hinzuwirken, würde jedoch den Gesetzen der Marktwirtschaft völlig widersprechen.
 - 2) Diese Konkurrenz bezeichnet F. A. Lutz zutreffend als "Schlafmützenkonkurrenz" Ordo 1956 S. 31
 - 3) Haerry, a. a. O., S. 20 ff.

"echte Konkurrenz". Vor allem die Marktformen des Oligopols und der monopolistischen Konkurrenz zeigen diese echte Konkurrenz.

Im Falle der reinen Konkurrenz orientiert sich der Grenzanbieter am Marktpreis und wird sich überlegen, ob er bei einem gegebenen Preis, welcher unter seinen vollen Selbstkosten liegt, noch weiter produzieren soll. Es kann durchaus der Fall sein, daß er dies noch eine Weile tut, auf die Dauer aber wird er vom Markt abtreten müssen. Auch bei anderen Marktformen wird der Grenzproduzent schließlich ausscheiden, da aber hier kein gegebener Marktpreis besteht, werden sich die Produzenten gegenseitig unterbieten und die ganze Branche wird u. U. zeitweise unter den Selbstkosten verkaufen. Hier ist also die Anpassung des Angebotes an die Nachfrage wesentlich schmerzhafter und wird deshalb in besonderem Maße als "ruinös" empfunden.

Wir können feststellen, daß ruinöse Konkurrenz im weitesten Sinne, dort empfunden wird, wo Grenzanbieter ausscheiden müssen. Dieser Vorgang ist jedoch in einer Marktwirtschaft notwendig und darf auf keinen Fall unter den Begriff "ruinöse Konkurrenz" fallen und abgelehnt werden. Einen Anspruch auf vollen Kostenersatz hat in der Marktwirtschaft kein Unternehmer. Ruinöse Konkurrenz im engeren Sinne liegt vor, wenn Anpassungen des Angebots an eine gesunkene Nachfrage nicht sofort erfolgen, sondern die Grenzanbieter zunächst unter ihren vollen Kosten verkaufen. Ob sie allein unter Selbstkosten verkaufen, wie bei Anpassungen im reinen Wettbewerb, oder ob vorübergehend die ganze Branche dies tun muß, wie bei Marktformen des Oligopols und der monopolistischen Konkurrenz erwartet werden muß, ist kein prinzipieller, sondern nur ein gradueller Unterschied. In beiden Fällen scheiden die Grenzanbieter schließlich aus.

Keinem Anbieter kann man es aber verbieten, vorübergehend unter den vollen Selbstkosten zu verkaufen, falls dies für ihn günstiger ist, als sofort die Produktion einzustellen¹⁾. Die Annahme, daß bei der Wegkonkurrierung zu hoher Kapazitäten eine volkswirtschaftliche Kapitalvernichtung eintritt, ist irrig²⁾. Vorhandene Überkapazitäten sind als Verluste für die Volkswirtschaft

1) Franz Böhm "Wettbewerb und Monopolkampf". "Jeder darf seine Existenz unter Anpassung an das seiner Leistungskraft nicht mehr entsprechende Preisniveau verteidigen, solange dieser Versuch noch irgendwie aussichtsreich ist".

2) Vgl. Harold Rasch "Preisstellung unter Selbstkosten" in "Wirtschaft und Wettbewerb" 1953 Heft 7/8. Ein Grenzanbieter wird seine Produktion solange aufrechterhalten, als er im Preis seine variablen Kosten und mindestens

bereits entstanden, denn die bei ihrer Erstellung beschäftigten Produktionsfaktoren wurden für eine Fehlinvestition benützt, die nicht mehr rückgängig zu machen ist. Es ist besser, diese Anlagen bei sinkenden Preisen zu verbrauchen, als sie unbeschäftigt liegen zu lassen und die Verluste durch einen Kartellpreis zu verdecken¹⁾²⁾.

Ein Verkauf unter den vollen Selbstkosten kann also in einer Marktwirtschaft nicht als "ruinöse Konkurrenz" oder "unlauterer Wettbewerb" angesehen werden³⁾, wenn er dazu dient, die Verluste eines Unternehmers zu verringern. Wenn jedoch ein Unternehmer deshalb unter den Selbstkosten verkauft, um seine Konkurrenten, die über geringere Finanzkraft verfügen, aus dem Markt zu drängen oder zu einem bestimmten Verhalten zu zwingen, das für ihn die Erringung oder Verstärkung einer monopolistischen oder monopolähnlichen Stellung ermöglicht, dann liegt ein echter, "ruinöser Wettbewerb" vor, der auch für die Wirtschaft als Ganzes schädlich ist⁴⁾⁵⁾.

einen Teil der fixen Kosten erhält. Ein Verkauf unter den vollen Selbstkosten kann durchaus in seinem Interesse, aber auch in dem der Volkswirtschaft liegen. Ein volkswirtschaftlicher Kapitalverzehr tritt hier nicht ein, denn die Volkswirtschaft als Ganzes kann ein Interesse haben, daß ein Betrieb weiter produziert, auch wenn die fixen Kosten nicht mehr voll gedeckt werden können.

- 1) Vgl. F. A. Hayek "Marktwirtschaft und Wirtschaftspolitik" in "Wirtschaft und Wettbewerb" 1953 S. 625. Eine zwangsweise Hochhaltung des Preises würde das Übel der Fehlinvestition nicht rückgängig machen, sondern nur zeitweise verschleiern und weitere Fehlinvestitionen begünstigen.
- 2) L. Miksch "Wettbewerb als Aufgabe" Godesberg 1947 S. 22. Zwischen der ersten Unterschreitung der Gesamtkosten und dem Grenzpunkt der Betriebsstillegung liegt eine beträchtliche Spanne. Solange "die Anlagen überhaupt noch einen Ertrag bringen, würde ihre Stillegung einen Verlust an volkswirtschaftlichem Kapital bedeuten. Dem Verlust, den der Betrieb erleidet, entspricht kein volkswirtschaftlicher Verlust".
- 3) Das Bundesjustizministerium hat sich neuerdings auf den Standpunkt gestellt, daß der Verkauf unter Selbstkosten nicht notwendig unlauter im Sinne des § 1 UWG sei. Die Angemessenheit der Preise im Vergleich zu den Kosten ist in einer Marktwirtschaft nicht von Verwaltungsinstanzen zu regulieren. Vgl. Borchardt, Fikentscher, a. a. O., S. 71
- 4) Vgl. Leonhard Miksch "Wettbewerb als Aufgabe" S. 116
- 5) In der Regel wird eine staatliche Monopolkontrolle und ein Verbot des "unlauteren Wettbewerbs" derartige Praktiken verhindern bzw. uninteressant machen.

Im Falle der Rheinschiffahrt haben wir die erwähnte Situation vor uns, daß eine Anpassung des Angebotes an eine gesunkene Nachfrage nur über zeitweise Verlustfrachten für die ganze Branche vor sich gehen kann. Da die Binnenschiffahrt mit ihren Transportleistungen ein weitgehend homogenes Produkt anbietet, ist es den Unternehmern sehr schwer, durch besondere Produktdifferenzierungen sich Spezialmärkte aufzubauen und sich dadurch vor dem Wettbewerb der Konkurrenten etwas zu sichern¹⁾. Der Ausscheidungskampf wird sich deshalb fast ausschließlich über den Preis, hier die Frachten abspielen und für alle Anbieter Verluste bringen. Trotzdem ist dieser Vorgang nicht als ruinöse Konkurrenz anzusehen. Er kann nur gemildert werden, indem eine Annäherung an den Zustand der reinen Konkurrenz angestrebt und erreicht wird.

Ein Kartellpreis kann die Wirkungen von Fehlinvestitionen zwar von der Schiffahrt abwälzen, er kann aber die volkswirtschaftlichen Verluste nur vergrößern und wird weitere Fehlinvestitionen begünstigen. Eine ruinöse Konkurrenz kann er nicht verhindern, da sie in der Schiffahrt gar nicht besteht. Was hier vor sich geht, sind Anpassungsvorgänge, die, je eher sie erfolgen können, um so geringere Verluste für die Schiffahrt verursachen werden.

e) Das Zusammentreffen von Binnenschiffahrt und Eisenbahn

Die historische Entwicklung des Wettbewerbs zwischen Binnenschiffahrt und Eisenbahn ist durch 3 wichtige Abschnitte gekennzeichnet:

1. Das erstmalige Auftreten der Eisenbahn, in der sie der Rheinschiffahrt durch ihre Zubringertätigkeit Vorteile brachte, oder wie es Schroiff²⁾ nennt, in der sie zur Rheinschiffahrt in komplementärer Beziehung stand.

2. Der Wechsel der Eisenbahn in die substitutive Beziehung, bei länderverweise verschieden starker Aufsicht des Staates (vgl. S. 40 ff.)

In dieser Periode herrschte teilweise ein ruinöser Wettbewerb gegenüber der Schiffahrt.

3. Die substitutive Beziehung mit bewußter staatlicher Beeinflussung der

1) Vgl. Chamberlin, a. a. O., S. 213. Er sagt, daß ein wesentlicher Teil der Unternehmertätigkeit darauf gerichtet ist, sein eigenes Monopol zu errichten. Ähnlich J. Robinson, a. a. O., S. 307

2) F. J. Schroiff, "Binnenschiffahrt und Eisenbahn", S. 177

Konkurrenzverhältnisse, bei der jedoch die Art und Weise der staatlichen Einflußnahme verschieden stark war. In diesen Abschnitt fällt auch die Verselbständigung der Eisenbahn zur Deutschen Reichsbahngesellschaft im Jahre 1924. Dieses Ereignis ist zwar wichtig, bedeutet aber keinen grundsätzlichen sondern nur einen graduellen Wandel in der Politik der Eisenbahnen, die sowohl vor, als nach der Verselbständigung weitgehend unter Staatseinfluß standen.

Die drei Abschnitte lassen sich etwa auf die Zeit vor 1850, bis 1880 und von 1880 bis zur Gegenwart unterteilen. Aus dem langen Zeitraum, den die 3. Periode einnimmt, ist ersichtlich, daß die staatliche Einflußnahme bzw. die Entprivatisierung die für Deutschland und man kann sagen, für die ganze Welt entsprechende Ordnung des Eisenbahnwesens ist.

Ziel der Entprivatisierung war, die Eisenbahnen als den wichtigsten Verkehrsträger nicht den Überlegungen der Rentabilität allein zu überlassen, sondern sie als ein Mittel der Wirtschaftspolitik einzusetzen.

Die Grundsätze, die hierfür aufgestellt wurden, sollen nicht Gegenstand dieser Untersuchung sein, sie sind allgemein unter dem Sammelbegriff der Gemeinwirtschaftlichkeit zusammengefaßt, der sich schon bei Emil Sax¹⁾ findet und der besonders von Carl Pirath²⁾ in den Vordergrund seiner verkehrspolitischen Überlegungen gestellt wurde. Trotzdem ist dieser Begriff auch heute noch nicht ganz klar und eindeutig, worauf u. a. Most³⁾ hinweist.

Nach der Verselbständigung der Bahn wurde ihr Bemühen, Gewinne zu erwirtschaften, durch die Reparationsauflagen verstärkt: dies mußte also zwangsläufig dazu führen, daß die damalige Monopolsituation der Bahn nun auch zu einer Monopolpreispolitik ausgenutzt werden sollte, was nicht ohne Einfluß auf die Wettbewerbssituation gegenüber der Binnenschifffahrt bleiben konnte⁴⁾.

Von tiefergreifender und länger andauernder Wirkung auf das Verhältnis von Rheinschifffahrt zu Reichsbahn war aber die Veränderung der Wettbewerbsintensität, in der die Eisenbahn der Schifffahrt gegenüberstand, nachdem der Kraftverkehr ihre weitgehende Monopolsituation, zunächst unbemerkt, aber später

1) "Die Verkehrsmittel in Volks- und Staatswirtschaft" Band 1 mit 3.

2) "Die Grundlagen ..." Vgl. auch Napp-Zinn "Zum Problem der gemeinwirtschaftlichen Verkehrsbedienung" S. 90 ZfV 1954

3) O. Most, "Soziale Marktwirtschaft und Verkehr", S. 35

4) A. Schmitt "Binnenschifffahrt am Scheidewege", S. 12

mit aller Schärfe und Deutlichkeit spürbar, ausgehöhlt und untergraben hatte. Das vordem gesichert und solide dastehende Gebäude der Reichsbahn (für dessen Sicherheit wohl gerade die Tatsache sprach, daß man ihm die Reparationslasten in großem Umfang aufbürden zu können glaubte), welches bis dahin seine zahlreichen gemeinwirtschaftlichen Aufgaben ohne Schwierigkeiten hatte tragen können, erhielt hierdurch erhebliche Risse. Der nicht gebundene Kraftverkehr drang in zunehmendem Maße in die Verkehre ein, die der Eisenbahn relativ hohe Erlöse gebracht hatten.

Den steigenden Wettbewerbsdruck gab die Reichsbahn an die Binnenschifffahrt weiter. Die bis dahin vorliegende Marktform des Dyopols, welche zwischen Rheinschifffahrt und Eisenbahn geherrscht hatte und bei der ein Marktgleichgewicht dadurch zustande gekommen war, daß sich die Binnenschifffahrt in ihrer Preisstellung nach der Eisenbahn gerichtet hatte (Preisführerschaft der Eisenbahn¹⁾), wurde zerstört und damit auch das Gleichgewicht zwischen beiden Verkehrsträgern.

Die Eisenbahn versuchte durch tarifarische Maßnahmen einen Teil ihrer Transportverluste durch Eindringen in die Binnenschifffahrtstransporte auszugleichen, die historisch gewachsene Verkehrsteilung wurde hierdurch gefährdet und die, "trotz mancher Beschwerden der Binnenschifffahrt über die Tarifgestaltung der Eisenbahn"²⁾, besonders über deren Ausnahmetarife, ausgeglichene Situation kam mit der Entwicklung des Kraftwagens in eine schwere Störung.

Schmitt³⁾ spricht deshalb für diese Zeit der "Autonomisierung der Eisenbahnen" vom Verlust der Einheit der Verkehrspolitik.

Wir können diese Feststellung noch dadurch erweitern, daß die Folgen dieses Verlustes dadurch besonders ernster und lang anhaltender Natur wurden, als auch das wenig später auftretende Problem des neuen Wettbewerbers "Straße" nicht wieder zu einer Einheit der Verkehrspolitik geführt hat.

Zwar bestand auf dem Markt, auf dem sich Binnenschifffahrt und Eisenbahn begegneten, weiterhin eine dyopolistische Marktform, aber während für die Schifffahrt der ganze Markt diese Wettbewerbsform zeigte, stellte das Einflußgebiet der Binnenschifffahrt für die Eisenbahn nur einen, wenn auch nicht unbe-

1) Berkenkopf "Der Verkehr in der Marktwirtschaft" S. 75

2) Berkenkopf "Zur Frage der Koordinierung der Verkehrsmittel" ZfV 1950
S. 143

3) A. Schmitt, a. a. O., S. 11

deutenden Teil ihres Gesamtmarktes dar. Auf Grund der geographischen Verhältnisse war das Einzugsgebiet der Binnenschifffahrt begrenzt¹⁾ und erlaubte es der Bahn, auf Grund ihrer Monopolsituation örtliche Preisdifferenzierungen gegenüber der Binnenschifffahrt vorzunehmen. Sie hätte also eine Frachtenpolitik betreiben können, die die Binnenschifffahrt ruinieren, bzw. sehr weit hätte zurückdrängen können²⁾. Dies wäre der Eisenbahn trotz ihrer gemeinwirtschaftlichen Aufgaben und Lasten möglich gewesen, da die Preisdifferenzierung ihr genügend Spielraum für den internen Kostenausgleich gelassen hätte.

Ganz anders ist die Monopolsituation der Eisenbahnen gegenüber dem LKW zu werten. Hier war sie eindeutig in der schwächeren Stellung. Es fehlten ihr wegen der räumlichen Beweglichkeit des LKW die örtlichen Preisdifferenzierungsmöglichkeiten, d. h. sie konnte dem Wettbewerbsdruck nirgends entgehen³⁾.

Während also die Eisenbahn gegenüber der Wasserstraße eine sehr starke Position hatte, war sie gegenüber der Straße unterlegen. Hätte sie ihre Stärke gegenüber der Binnenschifffahrt rücksichtslos ausgenutzt, so hätte sie diesen Konkurrenten zumindest vom gebrochenen Verkehr, der etwa die Hälfte der Gesamttransporte ausmacht, verdrängen können. Sie hatte sich aber aus verkehrspolitischen Gründen, vor allem, nachdem sie verstaatlicht worden war, zu einer gewissen Verkehrsteilung bereit gefunden.

Anders der im polypolistischen Wettbewerb großgewordene Kraftwagenverkehr. Es wäre von den LKW-Spediteuren und Unternehmern zuviel verlangt gewesen, eine Beschränkung ihrer Betätigung im Sinne einer vielleicht volkswirtschaftlich berechtigten Verkehrsteilung zu erwarten. Hier mußte jeder Anbieter seinen unmittelbaren Vorteil wahrnehmen, d. h. in die Transporte eindringen, die die Bahn bewußt oder unbewußt weit über ihren Selbstkosten fuhr. Im Verhältnis Schiene/Straße traf also zweierlei zusammen:

1. Die besondere Form monopolistischer Preisdifferenzierungen, sowohl räumlicher als auch sachlicher Art, welche die Selbstkosten weitgehend unberücksichtigt ließ.
2. Die polypolistische Konkurrenz des LKW, der nur in die rentablen Transporte

1) Vgl. Schroiff, "Binnenschifffahrt und Eisenbahn" S. 177

2) A. Schmitt, "Verkehrsordnung durch Wettbewerb oder Zwang", S. 173
Ordo III

3) Berkenkopf, "Der Verkehr in der Marktwirtschaft", S. 75
ZfV 1958

der Eisenbahn einbrach¹⁾

Theoretisch könnte auch ein relativ geringer Marktanteil des Lastwagens die Stellung der Eisenbahn erschüttern²⁾, also ihre Monopolsituation so verändern, daß eine völlig andere Tarifpolitik angewendet werden müßte. Die Schwäche der Eisenbahn gegenüber der Straße liegt nicht so sehr in dem Rückgang ihres Marktanteils, insbesondere da ihre absoluten Transportmengen gestiegen sind, sondern in dem Zwang, ihre Frachtenpolitik fast unverändert fortzuführen. Wo ihr eine solche Änderung allerdings möglich war, z. B. im Konkurrenzkampf gegenüber der Binnenschifffahrt, machte sie davon mitunter empfindlichen Gebrauch, d. h. die vorher erwähnte Verkehrsteilung wurde von ihr nicht mehr beachtet (aus denselben Fixkostengründen, welche die Binnenschifffahrt bewogen, in die Verkehre der Bahn einzudringen). Die Fehler lagen in erster Linie an dem Verlust der Einheit der Verkehrspolitik, die entweder eine weitgehende Beseitigung der belastenden Teile der Gemeinwirtschaftlichkeit hätte erlauben müssen, oder, da dies nicht möglich war, eine Koordinierung der Verkehrsträger im Sinne volkswirtschaftlich zweckmäßiger Arbeitsteilung hätte vornehmen müssen.

Die in der Rheinschifffahrt herrschende polypolistische Konkurrenz auf dem unvollkommenen Markt führte dazu, daß die Wettbewerbslage gegenüber der Eisenbahn besonders ungünstig war. Die auch der Rheinschifffahrt mögliche, örtliche Preisdifferenzierung gegenüber der Bahn, wie sie z. B. im sog. nassen Verkehr (Verlader und Empfänger liegen am Wasser) bestand, wurde durch die interne Konkurrenz unmöglich gemacht. Diese Verlader erhielten also relativ genau so niedrige Frachten, wie die in dem mit der Bahn umstrittenen Einzugsgebiet. Hierdurch wurde natürlich die Konzentration der industriellen Standorte an den Wasserstraßen besonders gefördert. Obwohl ein großer Teil der Frachten außerhalb des direkten Konkurrenzdruckes der Bahn lag, wirkte sich dieser auf Grund der polypolistischen Marktform der Binnenschifffahrt,

1) Schroiff "Zum Problem der Einschränkung ..." ZfV 1958, S. 153 stellt fest, daß der Kraftwagen nicht nur die Verkehrsmengen, sondern auch die Preisdifferenzierungsmöglichkeiten der Bahn gemindert habe. Diese seien auf die Hälfte zurückgegangen.

2) Die tatsächliche Entwicklung zeigt, daß der Marktanteil des LKW beträchtlich ist und ca. 1/3 der tkm der Eisenbahn ausmachte (1958); dies spricht aber nicht gegen diese Annahme, sondern dafür, daß es auch im Massengutverkehr viele Frachten gibt, die nicht die volle Leistungsfähigkeit der Bahn wiedergeben. Vgl. auch W. Hamm, a. a. O., S. 288, Seidenfuß, "Binnenschifffahrt und Kraftwagen" S. 210.

soweit sie nicht privilegierte Transporte umfaßte, aus. Indirekt wirkte dieser Druck natürlich auch auf die privilegierten Transporte, da es immer den Vergleich zwischen den freien und gebundenen Frachten gab, da sonst die Verladender der privilegierten Transporte gegenüber den Verladern auf dem freien Markt Wettbewerbsnachteile gehabt hätten.

Der Druck des Angebotes an Schiffsraum brachte stets den Versuch, die Zone des gebrochenen Verkehrs gegenüber der Bahn auszudehnen, um die Flotte zu beschäftigen, was ja für den einzelnen solange von Vorteil war, als er bei seinen Transporten wenigstens einen Teil der fixen Kosten neben den variablen Kosten decken konnte.

Diesen Versuchen stand auf der anderen Seite die ständige Vermehrung der Ausnahmetarife und die Verstärkung der Entfernungs- und Mengenstaffel durch die Eisenbahn gegenüber. Die Ausnahmetarife waren wohl ursprünglich ebenso wie die Entfernungsstaffel in erster Linie zu Gunsten der Verladender eingeführt worden. Sie bedeuteten jedoch in vielen Fällen auch für die Eisenbahn keine Verlustfrachten, da auch die Kosten der Eisenbahn bei größeren Transportmengen¹⁾ und Strecken stark degressiv sind²⁾. Diese Kostendegression der Eisenbahn auf weite

-
- 1) Vgl. Schulz-Kiesow in "Die Mengenstaffel und ihre Bedeutung für die Eisenbahngütertarifpolitik" ZfV 1952 S. 81 ff. Er geht sogar so weit zu sagen, würde man der Bahn gestatten, vollen Gebrauch von ihrer Mengenstaffel zu machen, so würde, sieht man vom Rhein-Herne Kanal ab, die gesamte deutsche Kanalschiffahrt, vielleicht sogar die Oberrheinschiffahrt zum Erliegen kommen. Gegen eine volle Anwendung der Mengenstaffel wendet sich Helfrich in "Ende der Wertstaffel" Ordo 1957 aus ähnlichen Gründen, wie die ICC in USA (Begünstigung von Großunternehmen).
- 2) So stellte z. B. E. Stölting in "Die Notwendigkeit einer Neuorientierung der deutschen Verkehrspolitik" AfV 1956 S. 521 fest, daß die Güter der Klassen D - G und die Kohlenausnahmetarife der Eisenbahn die größten Überschüsse brachten. Linden in "Neugestaltung des deutschen Gütertarifs", Dortmund 1955 bringt das Beispiel, daß ein Zug mit 1000 t Kohle von Gelsenkirchen nach Passau trotz des AT 6 B1 an Fracht DM 30.000,- einbringt und nur DM 10.000,- kostet. Bäseler, a. a. O. berechnet für massenhafte Ferntransporte einen Satz von 2 Pfennig pro tkm, was den Sätzen der Schifffahrt entspricht. Vgl. auch Leibbrand, "Die ungleichen Startbedingungen für Schiene und Straße".

Strecken wirkte für die Rheinschiffahrt besonders im sog. gebrochenen Verkehr sehr nachteilig, da die Zu- und Abfahrfrachten zu den Häfen gegenüber den Fernfrachten relativ gestiegen sind und den Einzugsbereich der Rheinschiffahrt erheblich eingeschränkt haben.

Ein weiterer wesentlicher Streitpunkt sind die Seehafenausnahmetarife, die die Eisenbahn zugunsten der deutschen Seehäfen gewährt, während die Rheinschiffahrt naturgemäß die Rheinmündungshäfen bevorzugt. Hier besteht eine Art Linienkonkurrenz, die bei der dyopolistischen Marktform von Rheinschiffahrt und Eisenbahn zu beiderseitigen Verlustfrachten führen kann. Da die Eisenbahn stärker als die Rheinschiffahrt ist, könnte sich hier ein "ruinöser" Konkurrenzkampf ergeben. Jede Einführung eines Ausnahmetarifs oder Veränderung der Mengen- und Entfernungsstaffel, die für die Rheinschiffahrt zu Transportverlusten führt, wird ein vorher eventuell vorhandenes Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage stören, bzw. ein schon vorhandenes Ungleichgewicht verstärken. Dies kann dann zu den bereits erwähnten Unterbietungen in der Rheinschiffahrt führen, bis das Angebot auf die verminderte Nachfrage zurückgegangen ist. Diese, auf Grund der Marktform in der Rheinschiffahrt so schmerzliche Anpassung läßt es deshalb als dringend notwendig erscheinen, daß die Schiffahrt vor einem "unlauteren" Wettbewerb der stärkeren Eisenbahn geschützt wird. Sofern jedoch die Bahn nachweisen kann, daß ihre Tarifmaßnahmen auf Grund ihrer Selbstkostenlage gerechtfertigt sind, muß die Schiffahrt derartige Maßnahmen hinnehmen. Ob und inwieweit ihr staatliche Übergangshilfe gewährt werden soll, ist eine politische Frage, die hier nicht erörtert werden soll.

Um die Rheinschiffahrt der Bahn gegenüber konkurrenzfähiger zu machen, wurde ihr die Errichtung von Frachtausgleichskassen erlaubt¹⁾, wodurch die Erweiterung des Einzugsgebietes der Schiffahrt ermöglicht wird, ohne daß sich diese Frachtermäßigungen auf das Gesamtfrachtenniveau auswirken.

Eine wirkliche Koordination des Verkehrs bzw. der Verkehrsträger, die auf der Grundlage der Selbstkosten erfolgen müßte, wird damit nicht erreicht. Man muß sogar feststellen, daß derartige Maßnahmen die Koordination erschweren, da sie die Übersichtlichkeit des Marktes in bezug auf die echten Wettbewerbspositionen und die wahre Kostenlage vermindern.

1) Eine solche Kasse existiert z. B. im süddeutschen Kohlenverkehr. Die Genehmigung solcher Ausgleichskassen erfolgt durch staatliche Aufsichtsbehörden, § 32 BSchVG.

V. Abschließende Stellungnahme zu den Marktformen und Wettbewerbsverhältnissen in der Rheinschiffahrt

Es wurde im Laufe der Arbeit mehrfach hervorgehoben, daß vor allem die geographische und zeitliche Unvollkommenheit der Märkte die Intensität des Wettbewerbs in der Rheinschiffahrt verstärkt. Die Heterogenität des Angebotes ist gering, da die Marktübersicht der Verlader groß ist und sich aus der Heterogenität der Güter keine besonderen Verladerpräferenzen für einzelne Anbieter bilden lassen¹⁾.

Wo persönliche Präferenzen bestehen, ist zu beachten, daß die Geschäftsbeziehungen zu den Verladern nicht durch die Ausnützung kurzfristiger Marktmacht auf Schiffsahrtsseite getrübt werden dürfen und daß die Substitutionskonkurrenz der Eisenbahn die Frachthöhe nach oben absolut begrenzt. Wie weit gegebenenfalls die Möglichkeiten der Schiffsahrt gehen, für sie günstige Angebotslagen auszunützen, hängt wesentlich von der Dringlichkeit des Transports und dem Eigenwert des Gutes ab. Handelt es sich z. B. um eine hochwertige Maschine für den Export nach Übersee mit einem bestimmten Seedampfer, an den das Rheinschiff Anschluß hat, so spielt eine Frachterhöhung nur eine geringe Rolle.

Für den bedeutendsten Markt, den Duisburg-Ruhrorter Kohlenverschiffungsmarkt müssen wir annehmen, daß stets eine Vielzahl von Anbietern vorhanden ist, desgleichen von den meisten Massengutmärkten, so daß die oben bezeichneten Situationen nur Ausnahmefälle darstellen, die sich vor allem am Oberrhein und an den Oberläufen der Nebenflüsse sowie bei sich unerwartet häufenden Seedampferankünften in den Rheinmündungshäfen ereignen. Gerade an den bergwärts gelegenen Endpunkten der Schiffsahrt liegt jedoch ein verbreiteter Talgutmangel vor, der dazu führt, daß der Wettbewerb um diese Güter meist sehr stark ist.

Es bewirbt sich also in vielen Fällen eine große Zahl von Schiffen um den Trans-

1) Vgl. Scitovsky, a. a. O., S. 18. Er führt das Merkmal der Erfahrungheit ein, welches erst den Käufer befähige, die wirklichen Wettbewerbsunterschiede der Anbieter zu prüfen. Allgemein wird dabei der Letztverbraucher leichter durch Reklame und vermeintliche Produktunterschiede zu beeinflussen sein, während der industrielle Käufer in der Lage ist, alle Eigenschaften eines Gutes zu bewerten, so daß hier eine künstliche Differenzierung der Güter nicht erfolversprechend ist.

port der Güter und nur in einigen Fällen treten relativ wenige Schiffsanbieter auf. Noch seltener wird der Fall eintreten, daß ein Anbieter sich in einer Monopolsituation befindet¹⁾.

Auf der Nachfrageseite haben wir in der Regel eine begrenzte Anzahl von Marktteilnehmern, die sich untereinander meist wenig Konkurrenz machen, da sie zum Teil über eigene Flotten verfügen und eine gewisse vorsorgende Lagerpolitik betreiben, so daß sie nur in besonderen Haussezeiten untereinander in Wettbewerb um Schiffsraum treten. Die Stärke der Nachfrageseite führt daher oft zu Frachten, die der Schifffahrt keine Gewinne oder nicht einmal Kostendeckung gewähren. Der Grund hierfür liegt in den zu optimistischen Schätzungen der Schifffahrt bezüglich der künftigen Nachfrage. Besondere Anpassungsschwierigkeiten sind in den nächsten Jahren für die Tankschifffahrt zu erwarten, die durch den Bau von pipe-lines starke Nachfragerückgänge zu gewärtigen hat. So erwartet der Verein zur Wahrung der Rheinschifffahrtsinteressen²⁾, daß bis 1960 die Rheinschifffahrt fast den gesamten Transport von importiertem Rohöl (1958 3,6 Mill. t) verliert. Diese Verluste werden zunächst zwar durch den verstärkten Transport von Fertigprodukten ungefähr ausgeglichen, in dem Zeitpunkt aber, in dem der steigende Verbrauch von Mineralöl auch den Bau von Leitungen für Fertigprodukte lohnend macht, verliert die Tankschifffahrt auch dieses Betätigungsfeld. Man rechnet deshalb, daß bis in 10 Jahren die gesamte Tankschifffahrt, die nicht mit Konzernen verbunden ist, zum Erliegen kommt³⁾.

Will man die Anpassungen von Angebot und Nachfrage mit Hilfe der Frachtausschüsse erreichen, so ist es unbedingt notwendig, daß man der theoretischen

1) Die Abgrenzung von monopolistischer Konkurrenz und Monopol ist praktisch nicht eindeutig möglich, da auch jedes Monopolgut substituierbar ist. Wir nehmen deshalb dort ein Monopol an, wo die Substitutionslücke besonders groß ist und der Marktzutritt für neue Anbieter schwierig ist.
Vgl. Machlup "Monopoly and Competition", S. 445 ff.

2) Lt. Schreiben vom 6. 8. 1959

3) Gehen wir von den Verhältnissen in USA aus, so hat sich dort allerdings durch den pipe-lines-Bau der Binnenschifffahrtstransport von Erdölprodukten nicht vermindert, sondern sogar erhöht. Eine ähnliche Entwicklung darf deshalb auch für den Rhein erwartet werden. Vgl. "Rhein-Main-Donau-Großschifffahrtsstraße", herausgegeben von "Deutscher Kanal- und Schifffahrtsverein Rhein-Main-Donau e. V. Nürnberg S. 17. Die negative Prognose des Vereins zur Wahrung bezügl. der konzernfreien Schifffahrt dürfte jedoch zutreffen.

Erkenntnis, wonach ein Preiskartell auch ein Mengenkartell sein muß, in der Wirklichkeit gerecht wird¹⁾. Denn ein Monopolist kann nur entweder den Preis oder die Angebotsmenge fixieren. (Eine Ausnahme bildet die hier nicht in Betracht kommende Optionsfixierung.) Für die Frachtenausschüsse liegt hier außerdem noch ein weiteres Problem vor: Kartell und Monopol stellen eine sich sehr ähnliche, aber nicht völlig gleichartig reagierende Marktform dar. Während der Monopolist seinen Gewinn maximiert, indem er eine ganz bestimmte Preis/Mengenpolitik betreibt, ist das Kartell bereits bei Bestimmung des Monopolpreises auf Grund verschiedener Kosten- und Erlöskurven sowie unterschiedlicher Ansichten der Kartellmitglieder in einer schwierigeren Lage. Aber selbst wenn es gelingt, die Kartellmitglieder zu einigen, so besteht, vor allem wenn das Kartell sehr viele Mitglieder hat, ohne eine Angebotsmengenkontrolle die Gefahr, daß jedes Mitglied für sich eine polypolistische Angebotspolitik betreibt. Es wird sein Angebot so ausdehnen, daß seine Grenzkosten dem Preis gleich werden, da jeder der vielen einzelnen Anbieter den Kartellpreis für sich als ein Datum ansieht, auf den er mit seinem Angebot keinen Einfluß ausübt. Handeln jedoch alle Kartellmitglieder danach, so wird hierdurch das Angebots/Nachfrageverhältnis, welches die Grundlage des Kartellpreises war, verändert. Da das vergrößerte Angebot infolge der fixen Kosten fast um jeden Preis auf den Markt drängt, wird sich der zunächst erzielte Kartellpreis nicht aufrechterhalten lassen, bzw. es muß mit starker Unterbeschäftigung gerechnet werden.

Diese Situation hat sich in jüngster Vergangenheit bereits abgezeichnet und sie wird sich auch künftig immer wieder einstellen, wenn die Preisfestsetzung der Frachtenausschüsse nicht von einer Investitionsbeschränkung ergänzt wird. Die vergangenen Jahre brachten diese Zwangsläufigkeit deshalb nicht zum Vorschein, weil sich die Verkehrszunahme gleich oder sogar schneller als die Schiffsraumzunahme entwickelte²⁾. Schon ein Stillstand, ja nur eine Verlangsamung der Ver-

1) Seidenfuß "Organisationstendenzen ..." S. 24 "Die Nettoinvestitionen sind das Zentralproblem der Schifffahrt. Hier ist das grundlegende "gap" im Ordnungswerk der Rheinschifffahrt".

2) Zu der Frage der Schiffsinvestitionen nach dem Kriege vgl. H. Hartung "Technische Entwicklung und technischer Stand der deutschen Binnenschifffahrt", S. 84

	Frachtraum in Mill. t	darunter Selbstfahrer	
1948	2,488	398	
1950	2,989	485	
1952	3,195	698	
1954	3,590	970	
1956	4,014	1,364	<u>Fortsetzung</u>
1957	4,207	1,572	<u>s. Seite 125</u>

kehrszunahme, mußte bei bestehendem Preis einen Angebotsüberhang bewirken. Aus dieser Perspektive gesehen sind die in der Rheinschiffahrt erwähnten Pools, also die Fracht- und Frachtmengenfestsetzungen wesentlich wirksamer. Eine Investitionsbeschränkung, also eine Schließung des Marktes birgt jedoch die Gefahr höchst unsozialer Kontingentsrenten und eines Wegfalles gewisser Rationalisierungsantriebe in sich. Wir werden dann also zwangsläufig auch eine staatliche Kontrolle der Selbstkosten, der Kalkulationen und Gewinne sowie der Investitionen hinnehmen müssen, wie dies in USA durch die erwähnten Maßnahmen der ICC geschieht¹⁾.

Die bisherige innerdeutsche Preisregulierung hat nur einen Teil des Marktes umfaßt und auch diesen nur unvollständig, infolge einer mangelnden Kontrolle der Außenseiter, insbes. der Ausländer. Im internationalen Verkehr besteht die besondere Gefahr einer Überinvestition durch Kartellpreise ohne Investitionskontrolle nicht. Im grenzüberschreitenden Verkehr sinken auch heute die Frachten weit stärker als im innerdeutschen Verkehr²⁾. Das Zusammentreffen dieser beiden Systeme verschärft kurzfristig die Schwierigkeiten der deutschen Flotte noch mehr, da der deutsche Markt ausländische Konkurrenten anziehen muß, die durch geringe Unterbietung der Festfrachten häufig Ladung finden werden. Andererseits tragen diese internationalen Frachten zu einer stärkeren Anpassung von Angebot und Nachfrage bei. Wie eine gelenkte Neubaupolitik bemessen werden soll, ist sehr schwer zu bestimmen, denn es tauchen für die staatlichen Planer dieselben Probleme auf, wie sie schon weiter oben für die einzelnen Anbieter gezeigt wurden, also vor allem die mangelnde Kenntnis künftiger Verkehrsmengen, die Probleme der Abgrenzung der Einzugsgebiete gegenüber der Eisenbahn und die Koordinierung der deutschen Flottenkapazität mit der der Ausländer.

In den Jahren 1957 und 1958 ist die Kapazität der deutschen Binnenschiffahrtsflotte jeweils um weitere 5 % gewachsen, so daß sie sich, rechnet man 1 t Selbstfahrerraum gleich 1,5 t Kahnraum, von 1948 auf 1958 fast verdoppelt hat. Die Selbstfahrertonnage hat in derselben Zeit sich etwa vervierfacht.

- 1) Eucken führt dazu in "Die Wettbewerbsordnung und ihre Verwirklichung" Ordo II S. 69 aus: "Die Angaben der Werksleitungen über die Kosten bei Monopolprodukten sind erfahrungsgemäß ungenau und bedürfen scharfer, vielseitiger Prüfung. Dabei ist zu beachten, daß die Preise infolge Rationalisierung gesenkt werden müssen und die Kosten kein starrer Block sein dürfen".
- 2) Die freien Frachten von Rotterdam nach Mannheim sanken 1958 unter die deutschen Festfrachten von Duisburg nach Mannheim.

Eine Neubaukontrolle ist deshalb auf jeden Fall kein deutsches, sondern ein europäisches Verkehrsproblem. Derartige Neubaukontrollen werden jedoch nur dann erforderlich, wenn man das bisherige System der Festfrachten beibehalten will. Wenn Seidenfuß¹⁾ feststellt, daß selbst der freie Preis kein brauchbares Signal für die Investitionspolitik der Binnenschifffahrt ist, so gibt er damit zu verstehen, daß dies noch weniger für die Kartellfrachten der Frachtenausschüsse zutrifft, denn auch diese vermögen nicht, zukünftige Nachfrageverschiebungen rechtzeitig erkennbar werden zu lassen. Wir müssen festhalten, daß diese Festfrachten vielmehr infolge ihrer Starrheit Nachfrageänderungen mit einer größeren Verzögerung als die freien Frachten reflektieren. Da gegenwärtig die Festfrachten über den Marktfrachten liegen, (daß dies der Fall ist, zeigen die Unterbietungen) sind diese Frachten auf keinen Fall mehr ein marktgerechter Wegweiser für die Höhe der Investitionen. Durch den Anreiz, neue Schiffe zu bauen bzw. alte, unrentable Schiffe nicht aus dem Verkehr zu ziehen, senken sie die Beschäftigung der bestehenden Flotte, steigern dadurch die Kosten pro tkm und können deshalb die Rentabilität nicht sichern, sondern führen zu Gewinnlosigkeit bei Unterbeschäftigung.

Daß man nirgends in der Wirtschaft die gegenwärtigen Marktpreise allein als Investitionsbarometer ansehen kann, sondern auch noch die künftige Marktentwicklung untersucht und vorausberechnet ist selbstverständlich und trifft auch für die Schifffahrt zu, denn hierin liegt eine der wichtigsten Unternehmernaufgaben. Es ist jedoch nicht einzusehen, warum der freie Marktpreis für die Unternehmer der Schifffahrt nicht ein wesentlicher Faktor für die Beurteilung künftiger Marktverhältnisse sein kann und es ist sicher, daß dieser Preis grundsätzlich zutreffendere Schlüsse ermöglicht, als ein Kartellpreis. Die Tatsache der oft stark schwankenden Beschäftigungslage dürfte dabei den Unternehmern der Schifffahrt am besten bekannt sein und wird verhindern, daß sie aus vorübergehenden Haussezeiten allzu optimistische Schlüsse ziehen. Sofern dies doch geschieht, ist nicht einzusehen,

1) Seidenfuß "Zur Problematik der Investitionen im Deutschen Verkehrswesen" ZfV 1955 S. 210. "Selbst bei Unterstellung einer freien Preisbildung im Verkehr wäre der freie Preis kein brauchbares Signal für die Investitionspolitik der Verkehrsträger. Die Preisschwankungen sind der Natur dieses Dienstleistungsgewerbes entsprechend kurzfristig und heftig, die Kapitalanlagen aber sehr langfristig, die Anpassung ist deshalb äußerst schwierig, da die Mobilität der Kapitalgüter im Verkehrssektor gleich null ist, so daß "richtige" Investitionsschlüsse sich nur sehr schwer an der augenblicklichen Ertragslage orientieren können".

warum solche Fehlinvestitionen von der Allgemeinheit in Form erhöhter Kartellpreise getragen werden sollen¹⁾.

Es war angesichts der "Intensität des Wettbewerbes" ein verständlicher Wunsch der Rheinschiffahrt, sich durch horizontale und vertikale Konzentration dem Wettbewerbsdruck möglichst zu entziehen. Von größerem Erfolg begleitet waren diese Versuche eigentlich nur für die Werksreeder, die dabei jedoch ihre Selbständigkeit weitgehend verloren. Dagegen waren die Versuche der freien Schiffahrt, den Wettbewerb durch eine Zusammenfassung des Angebots zu steuern, also eine Marktmacht zu erreichen, die den Verladern gegenüber höhere Frachten erzwingen kann, nicht erfolgreich. Was dabei erreicht wurde, waren meist nur Kostenvorteile infolge besserer Schiffsraumausnutzung.

Um von einer Zusammenfassung des Angebots her eine oligopolistische oder monopolistische Preispolitik betreiben zu können, waren die zahlreichen Konzentrationen der Reedereien und der Partikuliere im Verhältnis zur Gesamtrheinflotte nicht genügend groß. Wie hoch ein Marktanteil bzw. ein Anteil am Gesamtschiffsangebot hätte sein müssen, um eine autonome Frachtenpolitik zu betreiben, läßt sich an den Einigungsbestrebungen der Rheinschiffahrt in den 20er und 30er Jahren ungefähr ableiten. Damals hatten die Praktiker durchschnittlich eine Zusammenfassung von 70 - 80 % der Gesamtflotte für erforderlich gehalten, um die gewünschte Marktmacht zu erreichen.

Anteile von unter 10 % der Flotte müssen vom Standpunkt der Marktbeherrschung als ungenügend angesehen werden. Das Kohlenkontor, als allerdings beträchtliche Angebotszusammenfassung müssen wir hierbei weitgehend vom eigentlichen Markt abtrennen, obwohl es die Lage der freien Schiffahrt direkt und indirekt beeinträchtigte, indem es durch Schließung des größten Teils des Kohlenmarktes das Betätigungsfeld der freien Schiffahrt einschränkte.

Wohl aber gelang es den großen Reedereien, durch Angebotskonzentration den

1) Hans Otto Lenei "Die Tendenz zur Überinvestition und die fixen Kosten" Ordo 1950 S. 307. "Die in der Wirklichkeit feststellbaren Überinvestitionen sind weniger Ursache als eine Wirkung der Kartelle. Wenn der Unternehmer hoffen darf, in der Hochkonjunktur aus einem größeren Absatz Gewinne zu erzielen, die Verluste bei schlechter Beschäftigung aber durch Subventionen, hohe Schutzzölle und monopolistische Preise auf die Allgemeinheit abzuwälzen, dann ist es nur natürlich, daß er bei seiner Investitionspolitik nicht die nötige Vorsicht walten läßt".

Wettbewerb zeitlich, örtlich und persönlich etwas einzuschränken, aber es waren immer nur graduelle Unterschiede gegenüber dem ohnehin unvollkommenen Markt. Insgesamt herrschte und herrscht auf dem Rhein die Marktform des Polypols auf dem unvollkommenen Markt, d. h. monopolistische Konkurrenz mit Abweichungen sowohl nach der Seite des reinen Wettbewerbs als auch der des Oligopols. Das Vorliegen der Marktform des Polypols auf dem unvollkommenen Markt wäre kein Grund für eine Sonderbehandlung der Schifffahrt, da diese Marktform auch in der übrigen Wirtschaft sehr verbreitet ist. Die in dieser Marktform oft verlustreichen Anpassungsvorgänge, durch die Homogenität bzw. engen Substitutionsbeziehungen des Angebots noch verstärkt, hätten deshalb den Staat nicht zum Eingreifen veranlassen dürfen, wären in diesen Auseinandersetzungen nicht auch soziale und politische Gründe in besonderem Maße hervorgetreten. Man wollte sowohl einen weiteren Rückgang der Partikuliere, als auch einen Rückgang des deutschen Anteils an der Rheinflotte verhindern.

Den Ausweg sollten die Frachtenausschüsse und die Mitbeschäftigungsverträge darstellen. Wir haben jedoch nachzuweisen versucht, daß dieser Weg nur dann Erfolg verspricht, wenn man sich auch zu einer internationalen Kontrolle der Investitionen entschließt, also den Marktzugang sperrt und Neubauten der vorhandenen Anbieter begrenzt.

Diese internationale Kartellierung der Rheinschifffahrt, verbunden mit den genannten Gewinn- und Bilanzkontrollen, stellte jedoch das Ende der von der Rheinschifffahrt selbst so oft geforderten Freiheit der Schifffahrt dar. Um diese Kartellierung bei den verschiedenen Interessen der einzelnen Schifffahrtsgruppen und Nationen zustande zu bringen und wirksam werden zu lassen, ist ein starker Druck zunächst auf die einzelnen Staaten und dann von diesen auf ihre nationale Schifffahrt nötig, dem vor allem die fortschrittlichen Unternehmer in der Rheinschifffahrt sich nur ungern beugen werden. Innerhalb dieses Kartells die für die Gesamtwirtschaft günstigste Investitionspolitik zu betreiben, dürfte ein Problem ganz besonderer Art werden. Es ist deshalb nicht anzunehmen, daß die Mehrheit der schifffahrttreibenden Unternehmer und die verladende Wirtschaft dieses Kartell bejahen würde.

Die andere Chance bestünde deshalb darin, staatlicherseits auch den ersten Schritt zur Kartellierung wieder rückgängig zu machen, d. h. die Mitbeschäftigungsverträge und die Frachtenausschüsse aufzuheben und jegliche Kartellierung in der Rheinschifffahrt zu verbieten, worunter auch die vertikalen und horizontalen Konzentrationen im In- und Ausland zu verstehen wären, also konsequent den Zustand freier Preisbildung unter möglichst vielen Anbietern auf dem allerdings immer in gewissem Grade unvollkommenen Markt anzustreben.

Sofern man bestehende Kostenunterschiede zwischen den einzelnen Nationen nicht ausgleichen kann oder will, würden sich dabei allerdings die Länder in den Vordergrund schieben, die relativ geringere Kosten haben. Ein solcher Vorgang kann aber, wenn man die internationale Arbeitsteilung bejaht, nicht abgelehnt werden.

Gegenüber den, in monopolistischer Angebotsstärke auftretenden Eisenbahnen müßte die polypolistisch organisierte Rheinschiffahrt durch ein Verbot unlauterer Frachtenpolitik geschützt werden. Ausnahmetarife, Entfernungs- und Mengenstaffel müßten auf der Grundlage der Selbstkosten erstellt werden.

Derartige Berechnungen auf der Grundlage der Selbstkosten wären ebenso auch für künftige Erweiterungen und Ausbauten des Kanal- und Flußnetzes anzustellen¹⁾, wobei auf Seiten der Rheinschiffahrt die echten Marktfrachten ein wesentlich zutreffenderes Bild der künftigen Rentabilität ergeben würden, als es heute die herrschenden Kartellfrachten geben können.

Wir wollen uns deshalb voll den Ausführungen von R. J. Willecke anschließen, wenn er sagt²⁾: "Nicht Preise und Kosten haben schlechthin als Mittel der Verkehrssteuerung versagt, die Unzuträglichkeiten des Ordnungsbildes und die aktuelle Zuspitzung der Lage sind vielmehr wesentlich darauf zurückzuführen, daß die staatliche Verkehrspolitik den individuellen Dispositionen aller Verkehrstreibenden falsche Grundlagen für die Preis- und Kostenrechnung auferlegt hat".

1) Vgl. Napp-Zinn "Binnenschiffahrt und Eisenbahn" S. 81

Er fordert eine reinliche Scheidung der Kosten für Bodenmeliorationen und Wasserkraftgewinnung in der Aufwandrechnung. Ebenso E. Welter "Investitionspolitik im Verkehrswesen" a. a. O., S. 16

2) R. J. Willecke "Sind die Möglichkeiten für eine marktwirtschaftliche Verkehrsordnung erschöpft?" Veröffentlichungen der volkswirtschaftlichen Gesellschaft Band 10c

LITERATURVERZEICHNIS

- Anderson Oskar jun. "Das Konjunkturtest-Verfahren und seine Bedeutung für die empirische Untersuchung der ex ante und ex post Problematik", Diss. München 1957
- Bäseler W. "Der Eisenbahngütertarif als Ausdruck von Formwille und Formgesetz", AfVW 1957
- Bain Joe S. "Price Theory" N.Y. 1953, "Market Classifications in Modern Price Theory" in "Quarterly Journal of Economics" 1942
- Berkenkopf "Der Verkehr in der Marktwirtschaft" in ZfV. 1954 "Zur Frage der Koordination der Verkehrsmittel" ZfV. 1950
- v. Bissing "Verkehrspolitik" Berlin 1956
- Böhm Franz, "Wettbewerb und Monopolkampf" in "Zeitschr. f. d. ges. Staatswissenschaft" 1935
- Borchardt "Wettbewerb, Wettbewerbsbeschränkung und Marktbeherrschung" Stgt. 1957
- Fikentscher
- Busch "Gegenwartsprobleme von Eisenbahn und Binnenschifffahrt" München 1949
- Stuckmann
- Chamberlin Edward "The Theory of Monopolistic Competition" Cambridge Mass. 1933
- Dietz-Willers "Organisationsfragen der Binnenschifffahrt" Essen 1951
- Doerschuk "Genossenschaften in der Binnenschifffahrt auf Rhein und Elbe", Diss. Hdbg. 1910
- Eckert "Die Rheinschifffahrt im 19. Jahrhundert" Leipzig 1900
- Eucken Walter, "Grundlagen der Wirtschaftstheorie" Godesberg 1947, "Technik, Konzentration und Ordnung der Wirtschaft" Ordo III

- Fellner W. "Competition among the Few" N. Y. 1949
- Förster K. "Wasserstraßen und Raumplanung" Beuel 1954
- Geile W. "Probleme der Binnenschifffahrt im Rahmen einer wirtschafts- und verkehrspolitischen Betrachtung" in "Die Binnenschifffahrt im Rahmen der Wirtschafts- und Verkehrspolitik"; "Unternehmungs- und Betriebsformen der dt. Binnenschifffahrt" in "Die deutsche Binnenschifffahrt" Düsseldorf 1957
- Gelinsky P. "Der Ausbau des Rheins vom Main bis zur niederländischen Grenze" in "Der Rhein", Duisburg 1951
- Gothein E. "Die geschichtliche Entwicklung der dt. Rheinschifffahrt im XIX. Jahrhundert", Leipzig 1903
- Grimm H. "Die Organisation der Binnenschifffahrt" Diss. Nürnberg 1956
- Haerry H. "Die Intensität des Wettbewerbs" Winterthur 1954
- Hamm W. "Verkehrstarife als Lenkungsmittel" Veröffentlichungen der volksw. Gesellschaft Band 10c
- Harms, Kuske, Most "Die deutsche Rheinschifffahrt" Berlin 1930
Gutachten der Rheinkommission über die Lage der Rheinschifffahrt und der in ihr beschäftigten Arbeitnehmer
- Hartung F. "Die technische Entwicklung und der technische Stand der deutschen Binnenschifffahrt" in "Die deutsche Binnenschifffahrt" Düsseldorf 1957
- Hasse W. "Die Entwicklung der Betriebs- und Unternehmensformen- und -größen in der west- und mitteldeutschen Binnenschifffahrt", Diss. Münster 1952
- Hayek F. A. "Marktwirtschaft und Wirtschaftspolitik" in "Wirtschaft und Wettbewerb" 1953
- Heckscher E. F. "Der Merkantilismus" Band II, Jena 1932
- Heeckt H. "Grundsatzfragen einer europäischen Verkehrspolitik" ZfV 1958

- Helfrich P. "Wettbewerb der Verkehrsmittel" in Schriftenreihe des dt. Industrie- und Handelstages Nr. 6 "Ende der Wertstaffel" Ordo 1957
- Herrmann W. "Die Industrialisierung des Verkehrs", Jena 1940
- Heuss E. "Das Problem der unvollkommenen Konkurrenz in der Wettbewerbswirtschaft", Ordo 1955
- Hinterhofer W. "Zusammenarbeit und Zusammenschlußbewegungen in der Binnenschifffahrt" Diss. Wien 1935
- Jöhr W. A. "Theoretische Grundlagen der Wirtschaftspolitik" Bd. 1 St. Gallen 1943 "Das Modell der vollkommenen Konkurrenz" in "Konkurrenz und Planwirtschaft" Bern 1946
- Kähltitz G. "Das Recht der Binnenschifffahrt" Köln 1953
- Kaldor Nich. "Market Imperfection and Excess Capacity" in "Readings in Price Theory" London 1953
- Kapteyn P. J. "Bericht im Namen des Ausschusses für Verkehrsfragen über die Koordinierung des europ. Verkehrs" Dok. Nr. 6 der Europ. Gemeinschaft für Kohle und Stahl, Nov. 1957
- Kirchgässer W. "Das internationale Ordnungswerk der Rheinschifffahrt als Lösung der Dauerkrise" Duisburg 1953
- Klaer W. "Einige Grundlagen der amerikanischen Verkehrspolitik" AfVW 1957
- Krebs Th. "Das Prinzip universeller Ordnung als Element sicheren und wirtschaftlichen Verkehrs" ZfV 1957
- Krömig "Die Differentialtarife der Eisenbahnen, ihre Entwicklung, Bedeutung und Berechtigung" Berlin 1877
- Küng E. "Die Lehre von den Marktformen und Marktbeziehungen" in "Konkurrenz und Planwirtschaft" Bern 1946
- Leibbrand K. "Die ungleichen Startbedingungen für Schiene und Straße" AfVW 1950

- Lenel H. O. "Die Tendenz zu Überinvestitionen und die fixen Kosten" zu Eugen Schmalenbachs Buch "Der freien Wirtschaft zum Gedächtnis" in Ordo 1950
- Lenzner K. "Die internationale Rechtsordnung des Rheins" in "Der Rhein" Duisburg 1951
- Linden J. "Zur Frage der Kartellierung der Binnenschifffahrt unter besonderer Berücksichtigung der Rheinschifffahrt" Diss. Köln 1954
- Linden "Neugestaltung des deutschen Gütertarifs" Dortmund 1955
- Lutz F. A. "Bemerkungen zum Monopolproblem" Ordo 1956
- Machlup F. "The Political Economy of Monopoly" Baltimore 1952
"Monopoly and Competition" AER 1937
"The characteristics and classifications of oligopoly" Kyklos Vol. 5, 1951/52
- Markham J. W. "The Nature and Significance of Price Leadership" AER 1951
- Miksch L. "Wettbewerb als Aufgabe" Godesberg 1947
- Moll R. "Die Entwicklung der Rheinschifffahrt seit der Weltwirtschaftskrise" Diss. Köln 1954
- Most O. "Die Binnenwasserstraßen als allgemeinwirtschaftl. und staatspol. Problem" in "Die deutsche Binnenschifffahrt" Düsseldorf 1957
"Die europäische Mission der Binnenwasserstraßen" Duisburg 1958
"Soziale Marktwirtschaft und Verkehr" Bielefeld 1954
- Most Geldmacher "Wettbewerbslage und Wirtschaftlichkeit in der deutschen Rheinschifffahrt" Duisburg 1930
- Müller-Hermann E. "Wettbewerb und Ordnung als Grundlage der Verkehrspolitik", Veröffentl. der volksw. Gesellschaft, Band 10b, Darmstadt 1954

- Napp-Zinn F. "Zum Problem der gemeinwirtschaftlichen Verkehrsbedienung" ZfV 1954
"Krisenbekämpfungspläne der Rheinschiffahrt und ihre Hemmnisse" in "Der Rhein" 1932
"Binnenschiffahrt und Eisenbahn" Leipzig 1928
- Nasse W. "Der Rhein als Wasserstraße" Leipzig 1905
- Neubauer "Mathias Stinnes und sein Haus" 1907
- Ott A. "Marktform und Verhaltensweise" Stgt. 1959
- Overlack A.F. "Die Ruhrkohlschiffahrt auf dem Rhein" Duisburg 1934
- Pfleiderer E. "Die Organisationsbestrebungen in der Rheinschiffahrt" Diss. Mannheim 1935
- Pirath C. "Die Grundlagen der Verkehrswirtschaft" Berlin 1949
- Predöhl A. "Verkehrspolitik" Göttingen 1958
- Rackebrandt D. "Zusammenschluß und Organisationsformen in der Binnenschiffahrt" Diss. Marburg 1948
- Rasch H. "Preisstellung unter Selbstkosten" in "Wirtschaft und Wettbewerb" 1953
- Renner E. "Der Strukturwandel des Binnenschiffsverkehrs nach dem Kriege" Beuel 1955
- Robinson J. "The Economics of Imperfect Competition" London 1948
- Röpke W. "Die Abstimmung von Straße und Schiene" in "Der Volkswirt" 1954 Nr. 18
- Rothschild K.W. "Price Theory and Oligopoly" in "The Economic Journal" 1947
- Sax E. "Die Verkehrsmittel in Volks- und Staatswirtschaft" Berlin 1920
- Scheuner "Das internationale Recht der Rheinschiffahrt und der nationale Binnenverkehr" Dbg. 1954

- Schmalenbach F. "Kostenrechnung und Preispolitik" Köln 1956
- Schmidt R. "Die Binnenschifffahrt, ein Lebensbedürfnis der deutschen Wirtschaft" Beuel 1952
- Schmitt A. "Binnenschifffahrt am Scheidewege" München 1951
 "Die Liberalisierung des innerdeutschen Wasserstraßenverkehrs" Duisburg 1954
 "Die Binnenschifffahrt der Bundesrepublik Deutschland in ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung" in "Die deutsche Binnenschifffahrt" Düsseldorf 1957
 "Wirtschaftsprobleme der Binnenschifffahrt" Düsseldorf 1949
 "Verkehrsordnung durch Wettbewerb oder Zwang" Ordo Band 3
- Schneider E. "Einführung in die Wirtschaftstheorie" Band 2, Tübingen 1958
- Schreiber E. "Binnenschifffahrtshandbuch" Wiesbaden 1952
 "Die Organisation der deutschen Binnenschifffahrt" in "Die deutsche Binnenschifffahrt" Düsseldorf 1957
- Schroiff F.J. "Binnenschifffahrt und Eisenbahn" in "Die deutsche Binnenschifffahrt" Düsseldorf 1957
 "Koordinierung des europ. Verkehrs" ZfV 1958
- Schulte F. "Die Rheinschifffahrt und die Eisenbahnen" Leipzig 1905
- Schulz-Kiesow P. "Die Binnenschifffahrt und ihre Frachtenbildung in ihrer Bedeutung für den industriellen Standort" ZfV 1952
 "Die Mengengruppe und ihre Bedeutung für die Eisenbahngütertarifpolitik" ZfV. 1952
- Scitovsky T. "Welfare and Competition" London 1952
- Seeböhm H. Chr. "Die Verkehrspolitik der Bundesrepublik" in "Veröffentlichungen der volkswirt. Gesellschaft", Darmstadt 1954
- Schroiff F.J. "Zum Problem der Einschränkung der gemeinwirtschaftlichen Verkehrsbedienung durch die Eisenbahn" ZfV. 1958

- Seidenfuss H. St. "Organisationstendenzen auf dem Rheinschiffahrtsmarkt" Göttingen 1956
"Binnenschiffahrt und Kraftwagen" in "Die deutsche Binnenschiffahrt" Düsseldorf 1957 "Zur Problematik der Investitionen im deutschen Verkehrswesen" ZfV 1955
- Seiermann L. "Verkehrspolitik, Binnenschiffahrt und Wirtschaft" Beuel 1955
"Die Ordnung des europäischen Verkehrsmarktes" in "Der Verkehr" Wien XIII. Jahrgang
"Staat und Binnenschiffahrt" ZfB Nr. 6/1951
- Spiess K. "Der Ausbau des Rheins vom Bodensee bis zum Main" in "Der Rhein" Duisburg 1951
- Stackelberg Fhr. v. "Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre" Bern, Tübingen 1951
- Steffen K. "Geschichtliche Entwicklung der Organisation der deutschen Rheinschiffahrt" in "Der Rhein" Duisburg 1951
- Stigler G. J. "The Theory of Price" N. Y. 1953
"The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices" in "Readings in Price Theory" London 1953
- Stölting E. "Die Notwendigkeit der Neuorientierung der deutschen Verkehrspolitik" AfVW 1956
- Theißen H. H. "Die Einigungsbestrebungen in der Rheinschiffahrt seit dem Weltkrieg" Köln 1941
- Walter J. "Einige wirtschaftliche Betrachtungen über die Rheinschiffahrt" Duisburg 1952
- Weintraub S. "Price Theory" N. Y. 1949
- Welter E. "Investitionspolitik im Verkehrswesen" ZfV 1958
- Werner J. "Die Wirtschaftsverbände in der Marktwirtschaft" Zürich 1957

Werner	H. "75 Jahre Verein zur Wahrung der Rheinschiff- fahrtsinteressen" Duisburg 1953
Weyhenmeyer	A. "Die Unternehmungen der Rheinschiffahrt" Duisburg 1922
Willecke	R.J. "Sind die Möglichkeiten für eine marktwirt- schaftliche Verkehrsordnung erschöpft?" in "Ver- öffentlichungen der Volksw. Gesellsch." Band 10 c
Wirminghaus	"Denkschrift zur Beurteilung der wirtschaftlichen La- ge und der Organisationsbestrebungen in der Rhein- schiffahrt" Köln 1913

Außerdem wurden folgende Unterlagen verwendet:

"Handwörterbuch der Staatswissenschaften" 3. Band Jena 1926

"Internationales Rheinschiffahrtsregister 1956"

Verschiedene Jahrgänge der Statistischen Jahrbücher sowie von "Wirtschaft
und Statistik"

"Binnenschiffahrtsnachrichten", "Zeitschrift für Binnenschiffahrt" (ZfB)

"Zeitschrift für Verkehrswissenschaft" (ZfV)

"Internationales Archiv für Verkehrswissenschaft" (AfVW)

"Der Verkehr" Wien

"Weska" Westdeutscher Hafen- und Schifffahrtskalender 1956 und 1959

Schreiben des "Vereins zur Wahrung der Rheinschiffahrtsinteressen e.V."
Duisburg-Ruhrort vom 3.2., 3.4., 6.8. und 28.12.1959

Schreiben der Fendel Schifffahrts AG vom 10.4. und 9.9.1959

Schreiben des Schiffer-Betriebsverbandes Jus et Justitia Duisburg-Ruhrort vom
9.12.1959

"Rhein-Main-Donau-Großschiffahrtsstraße" Herausgeber Deutscher Kanal-
und Schifffahrtsverein Rhein-Main-Donau e.V. Nürnberg

L e b e n s l a u f

Geboren am 12. März 1929 in Bern.

Beruf des Vaters: Offizier

1947 Ablegung des Abiturs an der Oberrealschule
Gräfelfing.

1951 Ablegung der kaufm. Gehilfenprüfung in Mann-
heim, nach einer Lehrzeit bei der Fendel Schiffahrts-
AG.

1951 - 1954 Studium der Volkswirtschaft an der Uni-
versität München. Danach Tätigkeit zunächst bei einer
Bank, später in einem Industrieunternehmen. Unterbre-
chung dieser Tätigkeit von 1958 - 1959 zur Anfertigung
der Dissertation.

